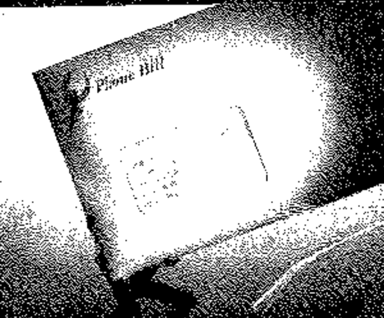
تحليل الإقتصاد الدولي

تأليف
الدكتور هوشيار معروف
جامعة البلقاء التطبيقية - السلط/الأردن







الدكتور هوشيار معروف

تحليل الإقتصاد الدولي

الطبعة الأولى 1426هـ - 2006م

رقم الإجازة المتسلسل لدى دائرة المطبوعات والنشر (1892/ 8/ 2005)

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية (1892/ 8/ 2005)

337

معروف، هوشيار

تحليل الاقتصاد الدولي/ هوشيار معروف .- عمان: دار جرير، 2005

( ) ص

ر. أ (1892/ 8/2005)

الواصفات: /الاقتصاد الدولي// الأحوال الاقتصادية// العلاقات الاقتصادية الدولية/

❖ تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من دائرة المكتبة الوطنية

دار جرير للنشر والتوزيع

عمّان-شارع الملك حسين- مقابل مجمع الفحيص التجاري

هاتف : 4651650 - فاكس : 4643105 6 962+

ص . ب . : 367 عمّان 11118 الأردن

www.darjareer.com - E-mail: info@darjareer.com

ISBN - 9957 - 38 - 044 - 3 ردمك

تحليل الاقتصـــاد الدولي

الأستاذ الدكتور

هوشيـار معـروف

الطبعة الأولى

1426هـ - 2006م




تليجرام
مكتبة سور

الإهداء

إلى ....

والديَّ وشقيقي محمد أمين

رحمهم الله

الفهرس

الفصل الأول

أساسيات الاقتصاد الدولي

الفصل الثاني

تحليل التطور التأريخي للاقتصاد الدولي

الفصل الثالث

تحليل وقائع حديثة في الاقتصاد الدولي

الفصل الرابع

الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ومنظمة التجارة العالمية

الفصل الخامس

ميزان المدفوعات الدولية

الفصل السادس

أسواق الصرف الأجنبي

الفصل السابع

ميزان المدفوعات الدولية وأسواق الصرف الأجنبي

الفصل الثامن

السياسات الاقتصادية الدولية

المقدمة

اتسعت الحركات التجارية والمالية والبشرية فيما بين البلدان والأقاليم المختلفة منذ بداية عصر النهضة الأوربية وقيام الكيانات القومية وانتشار الثورة التجارية وما ولدته من أفكار الماركانتيليين الذين حفزوا على المزيد من الاستكشافات الجغرافية والسيطرة على موارد البلدان الأخرى (ما وراء البحار).

وقد اتخذت الحركات المعينة صيغاً متطورة للاتفاقيات البينية والتبادلات النوعية مع قيام الثورة الصناعية خلال الفترة (1750-1850) والتي تزامنت مع بروز المدرسة الكلاسيكية التي كان من أهم روادها A. Smith ودعت إلى حرية التبادل الدولي.

وبعد أن أسبغت منشآت الأعمال الأوربية في النصف الثاني من القرن التاسع عشر على نفسها الصفة العالمية بدلاً من الصفة القطرية أو حتى القارية وعلى مستويي مستلزمات تشغيلها الإنتاجي أو منافذ تصريف منتجاتها ازداد الاهتمام بحرية كاملة لحركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والموارد البشرية وحاول الكلاسيك المحدثون وغيرهم من اقتصادي المدارس الحدية صياغة نظرية عامة للمنافسة الكاملة.

ومع ظهور المنشآت العالمية الضخمة وانخفاض تكاليف النقل وازدياد التنافس الأوروبي الأمريكي الياباني فيما بين الحربين العالميتين تحول الاقتصاديون من مبدأ (التكاليف المقارنة والتخصص في التقسيم الدولي للعمل) إلى مبدأ(الكفاءة التنافسية والميزة النوعية للسلع المعروضة) كما وتحولوا من فكرة (القبول بالأسعار المعطاة حسب آلية السوق الحرة) إلى (المبادرة بأسعار خاصة وإهمال أسعار المنافسين).

وجاءت أزمة الثلاثينيات الكبرى لتزيد من الاهتمام بمؤشرات سياسات الاقتصاد الكلي والتأكد على دور الحكومة عند استدامة الأزمات وخاصة في حالات العجز فازدادت قيود الحماية واشتدت تأثيراتها على التعامل الدولي حتى نشبت الحرب العالمية الثانية. فأدت ردود الفعل الدولية تجاه هذه القيود وما خلفته من ظروف عدم الاستقرار والتشنجات السلوكية في العلاقات الدولية إلى اتفاقية Bretton-Woods في العام 1944 بشأن تبني نظام أسعار الصرف الثابتة الذي يكفل

الاستقرار في التعاملات الدولية وتأسيس أهم وأكبر مؤسستين عالميتين: صندوق النقد الدولي(IMF) International Monetary Fund والبنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD) International Bank for Reconstruction and Development أو ما يعرف بالبنك العالمي(World Bank (WB يهتم الأول بصعوبات موازيين المدفوعات الدولية للبلدان الأعضاء ويركز الثاني على النشاطات الاستثمارية بعيدة المدى.

ومنذ العام 1947 بدأت الاتفاقية العامة للتصريفات والتجارةGeneral Agreement of Trade and Development(GATT) والتي حولت العلاقات الدولية من التبادلات الثنائية إلى الاتفاقيات المتولدة عن المفاوضات متعددة الأطراف Multilateral Negotiations وقد نظمت (GATT) ثمان جولات من المفاوضات انتهت باتفاقيات مراكش في العام 1994 والتي كانت من أهم نتائجها تأسيس منظمة التجارية العالمية (World Trade Orgnaization (WTO وعلى ما سبق مر الاقتصاد العالمي بخمس فترات هامة والتي هي:

1. بداية عصر النهضة الأوروبية حيث تعاظمت الحركة التجارية وتراكمت ثروات الدول الأكثر هيمنة في أوروبا الغربية. فاندمجت العناصر التنموية لهذا العصر مع مبادرات النخبة السياسية والعسكرية للتوسع وتوجهات الفكر الاقتصادي للسيطرة على التجارة العالمية.
2. سبعينات القرن الثامن عشر وخاصة العام 1976 وفي وسط الثورة الصناعية ومنجزاتها الإنتاجية قامت الثورة الأمريكية لتضع بوادر قيام أكبر قوة اقتصادية عالمية جديدة وابتكرت الطاقة البخارية من اختراع James Wattالتي أحدثت تحولات هامة في كميات الإنتاج وتكاليفه سواء كانت في الصناعة أو في النقل ونشر كتاب A. Smith الذي دشن أول تحليل علمي مستقل للفكر الاقتصادي الحر.
3. سبعينات القرن التاسع عشر حيث انخفضت تكاليف النقل وقصرت المسافات تجاه الشرق بعد فتح قناة السويس في العام 1869 وتطور وسائط النقل البحري. وبرزت الولايات المتحدة كأكبر قوة اقتصادية عالمية منافسة في الغرب. وتحولت الصناعات الأوروبية من قارية إلى عالمية وبدأت المحاولات الاستراتيجية لدمج

الاقتصادات النامية(الحالية) كـهوامش Peripheries في الاقتصـادات الرأسماليـة باعتبارها مراكز للاقتصاد الدولي.

ونهضت اليابان وتبنت الخطط التنموية في عصر Miji الحديث. وبـرزت المـدارس الحديثة التي كرست الفكر الاقتصادي للتبادل الحر والأسواق التنافسية.

4. ثلاثينات القرن العشرين والـتي شـهدت الأزمـة العالميـة الكـبرى وازدادت دعـوات التدخل الحكومي والحماية التجاريـة وبـرزت المنافسـة اليابانيـة في الأسـواق العالمية وخرج التحليل الكينزي لتكريس سياسات الاقتصاد الكلي وخاصة بالنسـبة للطلـب الفعال Effective Demandوكشف عناصر القصور في التحليل التقليدي.

5. الفترة اللاحقة للحرب العالمية الثانية والتي حملت حوادث اقتصادية عديدة وتطـورت متسارعة أحياناً والتي كانت من أهمها عقد اتفاقية Bretton-Woods التي خلقت أكبر مؤسستين ماليتين بالإضافة إلى ثبات أسعار الصرف الأجنبي لحوالي ربع قرن.

وبروز الشركات الكبرى الوطنية وعبر الوطنية المعروفة بالمتعددة الجنسـيات كخطأ شائع. وتزايد الاهتمام بالاندماج الإقليمي غـير أن النجـاح الـذي حـالف نموذج الاتحاد الأوروبي قابلـه الفشـل والإحبـاط في تجـارب أو محـاولات الـدول النامية كما كان الحال مع اتفاقية السوق العربية المشتركة في نهاية الخمسينات.

وبعد تحول أنظمة التخطيط المركزي نحو اقتصادات السوق وازديـاد الاسـتجابة لدعوات IMF بشأن التعديل الاقتصادي وتطـور شـبكات المعلومـات الدوليـة وقيـام WTO وتزايد المخاوف من مشكلات البيئـة تركـز الاهتمـام بإدارة العولمـة والتنميـة المستديمة على كافة الأصعدة.

ولكل ما سبق كان لابد من اتباع المنهج التأريخي التحليلي لمعالجـة الكثـير مـن موضوعات الاقتصاد الكلي ولبيان كيفية تسلسل الحوادث الاقتصادية وتحركها بشكل متدرج وكأن هناك إطاراً استراتيجياً بعيد الأمد وضعت خطته منذ عدة عقود سابقة.

كما وجد أن من الضروري التركيز على بعض الموضوعات الأكثر حساسـية أو أهمية في واقع الاقتصاد الـدولي وتطـوره والـتي تـأتي في المقدمـة بـروز WTO

والمفاوضات متعددة الأطراف وتحليل العلاقة الجدلية بين موازين المدفوعات وأسواق الصرف الأجنبي وتشخيص دور شبكات المعلومات الدولية وتوضيح الأبعاد الدولية لتحول الأنظمة الاقتصادية .... وغير ذلك.

وعليه تضمن هذا الكتاب ثمانية فصول عالج خلالها موضوعات (أساسيات الاقتصاد الدولي) و(تحليل التطور التأريخي للاقتصاد الدولي) و(تحليل وقائع حديثة في الاقتصاد الدولي) و(الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ومنظمة التجارة العالمية)و(ميزان المدفوعات الدولية) و(أسواق الصرف الأجنبي) و(التأثيرات المتبادلة لميزان المدفوعات الدولية وأسواق الصرف الأجنبي) و(السياسات التجارية الدولية بين الحرية والحماية).

وفي الختام أقف بكل احترام لكل من علمني في حياتي الدراسية وأحمل أبد العمر فضائلهم.

ولا أنسى أبداً ما قدمه لي شقيقي ومعلمي محمد أمين معروف (رحمه الله) الذي كان يحفزني منذ بدايات نشأتي ويتابع خطواتي بدون كلل. كما وأذكر دائماً الرعاية السخية لشقيقي دلشاد معروف.

وأتقدم بكل اعتزاز إلى زوجتي وإلى دلوفان وسروشت وريژنه.

وأقدر عالياً الكرم الذي لقيته طوال إقامتي في السلط من لدن الحاج عبد المجيد فياض عربيات وأعضاء أسرته جميعاً.

كما وأوجّه تقديري لأخي الأستاذ الدكتور محمد سالم الجالي على اهتمامه الشخصي الدائم.

وأخيراً أقدم شكري وتقديري لدار جرير بمديرها المهندس هاني محمد عارف وكافة العاملين فيها لما قدمته من جهد مخلص لطبع ونشر هذا النتاج.

أ.د. هوشيار معروف

السلط / الأردن

في آب (أغسطس)2005



أساسيات الاقتصاد الدولي

الفصل الأول

أساسيات الاقتصاد الدولي

إن هناك موضوعات تمهيدية كثيرة، يعتمد عليها تحليل الاقتصاد الدولي بكافة أبعاده وعناصره وجوانبه التفسيرية فيما بعد. وعليه يتناول هذا الفصل الموضوعات المعنية في ثلاثة مباحث:

المبحث الأول- مفهوم الاقتصاد الدولي وأهمية دراسته.

المبحث الثاني- نشأة العلاقات الاقتصادية الدولية وتطورها.

المبحث الثالث- العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات الاقتصادية المحلية.

المبحث الأول

مفهوم الاقتصاد الدولي وأهمية دراسته

إن تطور العلاقات الاقتصادية الدولية في القرنين الأخيرين، قد شهد اتجاهاً متعاظماً نحو الخروج من شبه العزلة الاقتصادية (الوطنية أو الإقليمية) التي عاشتها غالبية بلدان العالم فترة طويلة من الزمن، فارتبطت اقتصادات هذه البلدان على مستويات ثنائية ومتعددة، بشكل أو بآخر، وهو ما طور دراسات الاقتصاد الدولي نحو تبني نظرة تحليلية شاملة لكافة المحاور أو الاهتمامات التي تخص هذا الاقتصاد.

لقد عرف الاقتصاد الدولي على أنه: (ذلك الجزء من دراسة الاقتصاد الذي يفسر ويحلل المحتوى الحقيقي للعلاقات الاقتصادية الدولية، بما فيها التبادل الدولي للسلع والخدمات وانتقال رؤوس الأموال وحركة الصرف الأجنبي، وتفاعل هذه العلاقات مع الهياكل الاقتصادية المحلية للبلدان المشاركة فيها).

وبغرض تشخيص أدق وأكثر تفصيلاً لمفهوم الاقتصاد الدولي، يمكن أن نقترح التعريف الآتي:

(وهو مجموعة الارتباطات الاقتصادية المتعلقة بالحركات، المالية والبشرية والتكنولوجية والسلعية والخدمية...... التي تربط المصالح: الانفرادية والثنائية والمتعددة للأشخاص: الطبيعيين والقانونيين في القطاعات: الخاصة والتعاونية والخيرية والعامة والمختلطة. والتي تقوم على انتقال مادي أو متأثر أو حسابي ما بين البلدان المختلفة للموارد والمنتجات والدخول والمعلومات. وهي تجري في أطر الاتفاقات والتكتلات والاتحادات والأسواق والسياسات المرعية. وتعتمد على أسس شريعية وشروط إدارية وقيود تكنيكية متفق عليها محلياً ودولياً. وتتسم غالباً في انعكاسها الهيكلية على الاقتصادات المحلية للبلدان المشاركة باتجاهات

السيطرة والتبعية أو الاعتماد المتبادل).

ونتبين من هذا التعريف عناصر عديدة لتمييز الاقتصاد الدولي، نذكر منها ما يأتي:

1. مجموعة الارتباطات Set of Correlation وهنا تؤخذ العلاقات المعنية في إطار شامل ومتداخل حيث يصعب تحليل أي موضوع وعلى أي مستوى من التجزئة بمعزل من التأثيرات المباشرة وغير المباشرة للموضوعات الأخرى. فتشكل مكونات الاقتصاد الدولي مجموعة واحدة.

وفيما يخص(الارتباطات) فإنها علاقات تأثير واتجاه وانتقال متبادل دون اشتراط الحجم أو النوع أو خصائص المتغيرات المترابطة. وذلك كما هو الحال في نظرية الارتباطCorrelation Theory فإننا قد نجد صيغاً متعددة للعلاقات الإحصائية والتي منها: في دالة ضمنية لا نعلم بدقة تأثيراً تحديدياً من بلد إلى آخر أو في دالة انحدار Regression يتحدد خلالها تأثير الاتجاه (من المستقل إلى التابع).

2. التركيز على الجوانب الاقتصادية في الارتباطات المعنية والتي تشمل الحركات الخارجية الآتية:

أ. النشاطات النقدية والمالية: والتي تتعلق بالتحويلات النقدية وبأسعار الصرف وبأدوات الأسواق المالية وبالديون والمنح والتسهيلات الائتمانية وبالضرائب والرسوم وكل ما يجري حول الالتزامات المالية بصورة مباشرة أو حسب اتفاقيات معقودة أو خلال تنظيمات الأسواق الدولية أو عبر شبكات الاتصالات....

ب. النشاطات البشرية: في الانتقال من بلد إلى آخر بشكل مؤقت أو دائم لأغراض العمل أو السياحة أو التعلم أو الصحة.......أو الهجرة أو اللجوء.

ويترتب على هذا الانتقال وما تتمخض عنه من نشاطات حدوث تغيرات

في أسواق العمل وفي معدلات الأجور السائدة وفي أحجام الإنفاق الوطني وفي كميات واتجاهات الطلب وفي الأسعار السائدة في أسواق السلع والخدمات، وفي تحويلات دخول عناصر الإنتاج وفي القدرات الإنتاجية.....

ت. النشاطات التكنولوجية: وهنا نركز على عناصر التحول التكنولوجي وانتشاره عبر الحدود. ويمكن في هذا المجال تمييز العناصر الآتية:

(1) التجهيزات الرأسمالية Capital Equipments

(2) أساليب التعامل مع الأجهزة والمواد أو أساليب الإنتاجProduction Technique

(3) نظم السيطرة والانضباط Control and Discipline System.

(4) المعلومات Informations والتي تشمل: معرفة الوصفKnow- What ومعرفة الأداء Know- What ومعرفة السبب أو التصميم Know- Why ومعرفة التحول المستقبلي Know- fore.

(5) أنماط الكثافة النسبية للعنصر الإنتاجي مثلاً بين كثيف العمل-Labour Intensive وكثيف رأس المال Capital- Intensive

ث. النشاطات السلعية والخدمية: وتتضمن كافة المنتجات السلعية والخدمية التي يتم انتقالها كعمليات تصدير أو إعادة تصدير من بلد إلى آخر.

3. ربط المصالح: الانفرادية والثنائية والمتعددة وهنا يهتم تحليل الاقتصاد الدولي بكافة العلاقات الناشئة عن:

أ. نشاطات انفرادية Individual التي يمارسها طرف واحد دون انتظار رد من الطرف المقابل مثل هبات مالية والتي تخرج من بلد معين دون أن يقابلها شيء من البلد المستلم.

ب. نشاطات ثنائية Dual- Partners حيث تتم اتفاقيات تبادلية بين طرفين عبر الحدود.

ت. نشاطات متعددة الأطراف Multi- Partners والتي بموجبها تجري التبادلات فيما بين عدة بلدان مشاركة وفي أي صيغة كانت. اتفاقات

مؤقتة أو تكتلات إقليمية أو شركات عبر الوطنية (المعروفة بمتعددة الجنسيات Multi- National) ربط مصالح الأشخاص الطبيعيين والقانونيين. وذلك لأن دراسة الاقتصاد الدولي تشمل باهتماماتها كافة المصالح الخاصة بالأشخاص المقيمين في البلدان المختلفة سواء كانوا أفراداً طبيعيين أو مؤسسات إنتاجية أو خدمية توزيعية ومهما كانت انتماءات هؤلاء الأشخاص: من القطاع الخاص أو من التنظيمات التعاونية أو من الجمعيات الخيرية أو من الإدارات الحكومية أو من التشكيلات المختلطة........

5. صيغ الانتقال المادي والمتأثر والحسابي للموارد والمنتجات والدخول والمعلومات وهي قد تتم مادياً كما يحدث مع استيراد السلع وهجرة السكان أو معنوياً عند اعتماد مبدأ (الأفضلية في التعامل) أو التعامل بالمثل، وما يترتب على أي منهما من تحفيز أو إحباط أو حسابياً من خلال تسجيل كافة وقائع العلاقات الاقتصادية بما فيها الالتزامات المالية التي قد لا يجري انتقالها مادياً بل من خلال القيود المحاسبية.
6. أطر العلاقات الدولية: وهي تشمل اتفاقيات تعاقدية وبروتوكولات تفسيرية وإجرائية وبمختلف صيغها وأطرافها وفتراتها. وكذلك التكتلات: الإقليمية والقطاعية والمؤسسية والاتحادات: النوعية لمنتوجات معينة مثل القمح أو القطن والمهنية للقوى العاملة ولأصحاب الأعمال وأسواق الأدوات المالية.........وسياسات الحماية أو الحرية........
7. أسس وضع وتقييد وتنفيذ التعاملات الاقتصادية الدولية والتي تحدد بالقوانين والأنظمة والتعليمات التي تخص كافة النشاطات للبلدان المشاركة في هذه النشاطات أو دولية تتبناها منظمات كمؤسسات الأمم المتحدة و OPEC وWTO و...IMF..

هذا بالإضافة إلى الشروط الإدارية التي تفرضها الأجهزة الحكومية المختصة بدوافع اقتصادية وغير اقتصادية وكذلك القيود التكنيكية المتعلقة بأصول

التعاقدات ونشاطات التأمين وإجراءات الشحن.......

8. انعكاس المؤثرات الاقتصادية الدولية على الهياكل الاقتصادية المحلية للبلدان المشاركة والتي تظهر في حالات سيطرة بعض الاقتصادات الأكثر تقدماً وتبعية اقتصاديات أخرى أقل تطورا، فتنعكس ظروف وقدرات الاقتصادات الأولى على الاقتصادات الأخيرة والتي تصبح في أحيان كثيرة هامشية وهي تعاني من تشوه كبير في علاقاتها الهيكلية المحلية.

وعلى ما سبق، يضم الاقتصاد الدولي في دراسته حركات دولية لموارد الإنتاج من المدخلات الدولية (أي عناصر الإنتاج القابلة للانتقال) والسلع والخدمات (النهائية والوسطى) وأدوات الأسواق المالية والتي منها: أدوات الأسواق النقدية (مثل أدوات الخزينة Treasure Bills وقبولات مصرفية Bank's Acceptancesواتفاقيات إعادة الشراءRepurchase Agreements وأوراق تجارية Commercal Papers وغيرها، وأدوات أسواق رأس المال(الأسهم Stocks والسندات Bonds) وأدوات أسواق الصرف الأجنبيForeigh Exchange Markets بالإضافة إلى الذهب والمعادن النفيسة الأخرى وأخيراً المعلومات الإنتاجية والتكنولوجية والتبادلية والائتمانية......

ويعمل تحليل الاقتصاد الدولي على دراسة التفاعل الناشئ بين الحركات المذكورة فيما بين البلدان المختلفة والاقتصادات المحلية لهذه البلدان وما يتأثر بكل ذلك وما يؤثر فيه من سياسات اقتصادية، لأن السياسة الاقتصادية لأي بلد لابد لها وأن تؤثر على السياسات الاقتصادية وأخيراً على الاقتصادات الوطنية للبلدان الأخرى سواء تحقق هذا التأثير بصورة مباشرة أو بصورة غير مباشرة أو إن كان قليلاً أو كثيراً.

ويستتبع ذلك أن الاقتصاد الدولي يحدد الترابط المادي والمعلوماتي بين مختلف بلدان العالم كما وأنه يقرر المركز الاقتصادي لكل بلد، بما يتضمنه هذان الأمران من تكثيف التعاون البشري وتعزيز العلاقات والتنظيمات الرسمية وتطوير القاعدة الإنتاجية والتكنولوجية والثقافية ومن ثم تصاعد مراكز القوة

الدولية. علماً بأن العلاقات الاقتصادية الدولية القائمة على أساس تكافؤ الفرص تقتضي مسبقاً تجانساً في العلاقات الهيكلية للاقتصاديات والمؤسسات والإستراتيجيات للبلدان المشاركة وفي ظل تعاون سلمي شفاف في العلاقات الدولية بشكل عام.

ولا شك أن العلاقات السياسية تعيق أو تسهل حركة التبادلات الاقتصادية الدولية لأي بلد كان بدرجة أو بأخرى. مما ينشأ عن ذلك الكثير من المظاهر التي قد لا تفهم دون الإحاطة بمضمون العلاقات السياسية المعنية. كما ولا تفهم هذه العلاقات الأخيرة دون الإلمام بمكوّنات وتوجهات وصعوبات العلاقات الاقتصادية الدولية. ومع ذلك هناك حدود واضحة للتمييز بين هذين النوعين من العلاقات، منها:

إن العلاقات السياسية تقوم على مستوى الحكومات، باستثناء بعض الحالات القليلة فيما يتعلق بالروابط بين التنظيمات السياسية ذات الاتجاهات المصلحية أو ذات الطبيعة الإيديولوجية القريبة، أما العلاقات الاقتصادية الدولية فإنها تنفذ من قبل مؤسسات خاصة أو حكومية هذا بالإضافة إلى اختلاف طبيعة الموضوعات التي يشملها كل من العلاقات السياسية الدولية والعلاقات الاقتصادية الدولية.

وعلى الرغم من أي اتجاه آخر أو رأي آخر في التمييز بين النوعين السابقين للعلاقات الدولية، فإن هناك حقيقة واضحة للجميع، وهي أن المركز الاقتصادي الدولي لأي بلد يقوم بصفة مباشرة على مركز القوة السياسية لذلك البلد. وما دور الاقتصاد الأمريكي أو الاقتصاد البريطاني وتأثيره في كثير من القرارات الاقتصادية في العالم إلا مثلاً بارزاً على هذا الواقع.

كما ولا ننسى دور التكتلات الاقتصادية الإقليمية كالاتحاد الأوروبي (EU)في دعم مواقف أعضائها تجاه المنازعات الدولية وفي تعزيز التأثيرات الاقتصادية(السوقية) لهذه الأعضاء، رغم صغر حجم بعضها وحتى ضعف إسهاماتها الدولية على انفراد.

وهكذا تبرز أهمية دراسة الاقتصاد الدولي في أنها تحدد مراكز الضعف والقوة في العلاقات الاقتصادية الدولية، وذلك لما تتولاه هذه الدراسة من تفسير وتحليل للوضع الراهن لهذه العلاقات وللاقتصاديات الوطنية المختلفة.

كما وأن بحث الاقتصاد الدولي يسهم في تحديد سبل الوصول إلى وضع ملائم لنموذج أمثل في العلاقات الدولية، بما فيه معالجة الآثار الناجمة عن التبعية الاقتصادية والقضاء على الفجوات السائدة في المؤشرات الاقتصادية والتكنولوجية بين البلدان الصناعية السوقية المتقدمة والبلدان النامية. وبذلك يمكن التمهيد لقيام علاقات اقتصادية دولية تتمتع بنوع من التكافؤ الذي يضمن أقصى انتفاع من الموارد المتاحة في كل بلد ولصالح مجتمعه أولاً ويكفل أفضل الارتباطات التوافقية فيما بين البلدان المختلفة..... وهنا يمكن ومن خلال تحليل الاقتصاد الدولي اقتراح السياسات الاقتصادية المستقبلية التي تسهم في إحداث تحول متفاعل للهياكل المحلية والدولية ويزيد من الشفافية في المعلومات ويكرس مبدأ الكفاءة التنافسية ويبعد بالتالي محاور الاحتكار والتواطؤ.

المبحث الثاني

نشأة العلاقات الاقتصادية الدولية وتطورها

نتبين من دراسة التأريخ الاقتصادي، أن العلاقات الاقتصادية الدولية نشأت مع قيام المؤسسات السياسية، وتطورت(كماً) مع تزايد النشاط الإنتاجي، وتكاثرت (نوعاً) مع ارتفاع مستوى الحاجات البشرية، وتوسعت(اتجاهاً) مع انتشار روح التعاون الاقتصادي وتعاظم العلاقات السياسية الدولية.

ويستتبع ذلك أن لكل من النظم السياسية والاقتصادية التي سادت تأريخ البشرية، ومراحل النمو الاقتصادي التي مرت بها المجتمعات الإنسانية، حتى الوقت الحاضر، دوراً مباشراً في تحديد نطاق العلاقات الاقتصادية الدولية، كماً ونوعاً واتجاهاً.

ففي النظام العبودي، أيام الإمبراطورية الرومانية واليونانية والآسيوية القديمة، كانت العلاقات الاقتصادية الدولية محصورة في تجارة العبيد وبعض أنواع التوابل والفخار والفراء. وذلك لضعف النشاط الإنتاجي ولهيمنة النظام الطبقي السائد آنذاك، من حيث ترك الطبقة الحاكمة المسيطرة من النبلاء ورجال الدين للعمل المنتج وتحول غالبية السكان إلى عبيد في بيوت الطبقات المسيطرة(سياسياً واجتماعياً) وإلى جنود في ساحات القتال وكذلك احتكار التجار للنشاط الاقتصادي.

وبالإضافة إلى ذلك فإن التبادل الاقتصادي كان مقتصراً على بعض الموانئ المطلة على البحر المتوسط والمحيط الهندي.

وفي النظام الإقطاعي استمرت الاقتصاديات القومية معيشية مغلقة، قائمة على أساس ملكية الإقطاعي لأراضي زراعية واسعة وللفلاحين الذين كنوا يعيشون على هذه الأراضي، فتحولوا إلى إقنان لا حول لهم ولا قوة، إلا خدمة الملاك، حيث تربطهم بالأخير المسؤوليات المادية العديدة (كريع العمل أو السخرة والريع العيني

والريع النقدي)، وقد ساهمت الكنيسة مساهمة فعالة في إسناد هؤلاء الإقطاع، ويذلك انحصر الإنتاج في القطاع الزراعي الذي كان يسوده الاقتصاد الطبيعي وفي حرف صغيرة ضيقة الأفق، تسيطر عليها طوائف الصناع والتجار التابعة للتنظيم الإقطاعي.

وهو ما استتبع توسع الاقتصاد المعيشي المغلق، وضآلة التبادل النقدي. وقد انعكس ذلك على التجارة الخارجية، فكانت ضئيلة بدورها ومقصورة على مناطق قليلة للغاية وقريبة في الغالب، ومما زاد في الطين بلة ما يأتي:

1- رداءة المواصلات وقلة وسائل النقل وعدم توافر الأمن والنظام.

2- كثرة القيود على التبادل بسبب الضرائب العديدة التي فرضها الملاك الإقطاع بغرض البذخ والتوسع والحرب.

3- صعوبة تسوية الديون بسبب انعدام وسائل التسوية بين المقاطعات وقلة استخدام النقود.

وبعد انتهاء العصر الوسيط وبزوغ عصر النهضة الأوروبية، بدأ الاقتصاد الأوروبي بتبني النظام الرأسمالي، الذي كان في البداية نظاماً تجارياً، تطور فيما بعد إلى نظام صناعي.

ويتبين من تأريخ أوروبا في القرنين السادس عشر والسابع عشر، أن لقيام الثورة التجارية، بفضل نشوء الدول المركزية، دوراً مهماً في إحداث تحول كبير في الأنظمة الاقتصادية الأوروبية وبالتالي في العلاقات الاقتصادية الدولية.

فقد توسعت التجارة توسعاً كبيراً، حتى أصبح يطلق على عهد المذهب التجاري عهد الثورة التجارية، وبزرت طبقة التجار كطبقة مستثمرة ومنظمة ومقرضة ومستشارة لحكم الملوك والأمراء. كما تمثلت الثورة السياسية في استرجاع الملوك لسلطاتهم التي نزلوا عنها لأمراء الإقطاع، وفي تكوين دول قومية ذات حكومات مطلقة.

وهكذا تم الانتقال من النظام الإقطاعي إلى النظام الرأسمالي التجاري، وهو ما

يعني تحول الاقتصادات الأوروبية، من الاقتصادات تقليدية منعزلة إلى اقتصادات تبادلية مفتوحة.

ولكن نظراً لتخلف اقتصادات البلدان المسيطرة آنذاك ، فإن العلاقات الاقتصادية الدولية ، جابهتها عوائق عديدة ، حددت من مجالات توسعها كماً ونوعاً وجغرافياً . خاصة وأن البلدان المسيطرة مثل هولندا والبرتغال وإسبانيا كانت تعاني من ضآلة القطاع الصناعي التحويلي . فقد اقتصر اتجاه رؤوس أموال أوروبا الغربية المستثمرة في الخارج على التجارة التي كانت محدودة النطاق ومحصورة في سلع قليلة لا تتجاوز فيما يتعلق ببلدان آسيا التوابل وبعض أنواع المنسوجات ، وفيما يتعلق ببلدان أفريقيا تجارة العبيد ونقلهم من أفريقيا وبيعهم في أمريكا ، ونظراً لهيمنة الأوروبيين على الحركة التجارية هذه ، فقد كانت النتيجة حصول البلدان الأوروبية على المعادن النفسية والسلع الاستهلاكية .

وجاءت الثورة الصناعية خلال الفترة (1750-1850) لتقود البلدان الأوروبية الغربية إلى تحول جذري في كافة النشاطات الاقتصادية المحلية وإلى ما انعكس عن هذا التحول من تغيرات جوهرية في كميات وأنواع واتجاهات العلاقات الاقتصادية الدولية الوطنية والإقليمية لبلدان أوروبا الغربية مع بلدان ما يعرف بالعالم الثالث من جهة وبلدان العالم الجديد وخاصة الولايات المتحدة من جهة أخرى .

وبالنتيجة نمت الرأسمالية الصناعية نمواً كبيراً وتقدمت صناعتها كماً ونوعاً بحيث وصلت درجة تضييق بالحدود السياسية للبلدان التي تعمل فيها وتجاوزت فوائضها التجارية ومستلزماتها الإنتاجية الأسواق والمصادر الأوروبيتين. وبرزت منذ النصف الثاني من القرن التاسع عشر القوة الاقتصادية الأمريكية. وبدأت اليابان منذ بداية سبعينيات القرن المذكور- بأولى خطواتها التنموية المخططة بعد استلام عائلة Miji الحكم لتصبح مركزاً جديداً للاقتصاد الدولي منذ العقود الأولى من القرن العشرين.

وهكذا اندفعت القوى الرأسمالية الصناعية واتجهت نحو السيطرة على الأسواق الخارجية وعلى مصادر السلع الوسيطة والغذائية في العالم.

فتوسعت التجارة الدولية واشتدت حركة رؤوس الأموال المالية التكنيكية. وخلال القرن العشرين ساد العالم النظامان لرأسمالي والاشتراكي إضافة إلى الأنظمة الاقتصادية التي تبنتها البلدان النامية والتي أخذتها من كلي النظامين بنسبة وأخرى وذلك حسب اعتمادها على اقتصاد السوق والقطاع الخاص أو على التخطيط المركزي الإلزامي والقطاع العام. واستمر هذا الواقع وانعكاساته على استقطاب حركات الموارد والسلع والخدمات والدخول في الاقتصاد الدولي.

وهناك لا بد من الإشارة إلى أن تركيز الاتحاد السوفيتي السابق والدول الاشتراكية الأخرى على الصناعات الثقيلة وخاصة العسكرية وبمعدلات أكبر من اهتمامها بالصناعات الاستهلاكية قد أدى إلى تركيز مبيعاتها إلى البلدان النامية في منتجات الصناعات الأولى وتزايد حاجاتها إلى منتجات الصناعات الاستهلاكية والنشاطات التكنولوجية والسلع الزراعية الغذائية والتي أسهمت فيما بعد وفي ظل الحرب الباردة إلى تراكم ديونها، وتعثر برامجها لتعزيز صادراتها التنافسية. وهو ما كان حتى انهيار المعسكري الاشتراكي في بداية التسعينات فساد الاقتصاد الدولي وبمعدلات سريعة نظام السوق في إطار المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition الرأسمالية السائدة.

ومما يشار إليه هنا أن البلدان الصناعية المتقدمة التي حققت ومنذ أكثر من قرن حسب تصور W .W . Rostow مرحلة النضوج الاقتصادي Economic Maturity (أو الاستهلاك الجماهيري العالي High Mass Consumption) لا زالت تحافظ على مواقعها المتميزة دولياً. ولا نجد غير حالات محدودة من بين البلدان النامية مثل أرجنتين والبرازيل وكوريا الجنوبية وماليزيا وسنغافورة والصين ومقاطعة تايوان التي تجاوزت مرحلة الانطلاق حسب نفس التصور السابق بينما بقيت غالبية البلدان النامية تعاني من ظواهر التخلف (الاقتصادية والسياسية والإدارية والاجتماعية والثقافية والبيئية....) وخاصة تشوه علاقاتها الهيكلية(القطاعية والإقليمية والمؤسسية والتكنولوجية...... الذي هو في تفاقم مستمر على المستويين المحلي والدولي.

ولا شك أن الوطنية الاقتصادية Economic Nationalism الداعية إلى الاعتماد المتزايد على الاحتياطات الموردية الذاتية الكامنة قد حفزت على تبني برامج تنموية مكثفة غالباً في البلدان النامية على اعتبار أن التنمية الاقتصادية في إطار عملية متكاملة للتصنيع وسيلة رئيسة لتحقيق الاستقلال الاقتصادي الدولي والقضاء على الفجوات الواسعة بين مختلف اقتصادات العالم. وهذا ما أسهم في رفع نسب مساهمة البلدان النامية في الاقتصاد الدولي غير أن تغييراً جوهرياً لم يتحقق في هذه النسب ويكفي أن نذكر بأن نسبة مجموع صادرات البلدان العربية إلى مجموع استيراد البلدان الصناعية لا تتجاوز(3٪) كما وأن نسبة مجموع استيراد البلدان العربية إلى مجموع صادرات البلدان الصناعية لا تتجاوز النسبة السابقة أيضاً علماً بأن نسبة التجارة البينية للبلدان العربية إلى مجموع التجارة الخارجية لهذه البلدان تتراوح غالباً ما بين 7-8٪ فقط.

ويعود تباطؤ معدل نمو صادرات البلدان النامية إلى العوامل الآتية:

1. اتجاه البلدان المتقدمة نحو الاكتفاء الذاتي في المواد الأولية المصدرة من قبل البلدان النامية. وفي سبيل ذلك شجعت هذه البلدان الإنتاج الأولي وفرضت الرسوم الجمركية والقيود الكمية على استيراداتها من هذه المواد. وهو ما أدى إلى انخفاض حجم هذه الاستيرادات. فمثلاً بلغ هذا الانخفاض بالنسبة للقطن بما يعادل 70٪ في الستينات بالنسبة للخمسينات من القرن الماضي كبداية لهذا التوجه الاستراتيجي.

وقد أوجد في هذا المجال تقدم العلوم والتكنولوجيا معوضات محلية للمنتجات الأولية المستوردة الداخلة في الإنتاج الصناعي.

2. إن هبوط ميل مرونة الطلب/ الدخل على المنتجات الغذائية (بعد ارتفاع مستويات المعيشة) يؤدي إلى اتجاه نسبة متزايدة من الدخل الفردي الإضافي نحو الإنفاق على المنتجات الصناعية بدلاً من الغذائية.

3. إن التكتلات الاقتصادية بين البلدان المتقدمة تسهم في زيادة اعتماد هذه البلدان على منتجاتها المحلية.

4. إن برامج التنمية الصناعية في البلدان النامية وخاصة تلك المتضمنة تحويل المواد الأولية مثل مشروعات تصفية النفط والصناعات البتروكيميائية قد تقلل إلى حد ما صادرات البلدان المذكورة.

ومع كل ذلك فإن العلاقات الاقتصادية الدولية في تعاظم مستمر وذلك لأسباب متعددة، والتي منها:

1. تطوير مصادر الطاقة الحرارية والكهرومائية والشمسية والنووية وغيرها والتي حررت الصناعات المختلفة من قيود التوطن قرب مصادر الفحم وأدت إلى تصاعد معدلات نمو الإنتاج الحقيقي لمختلف السلع والخدمات وخفضت تكاليف عمليات الإنتاج والنقل والتبادل وزادت من مستوى الرفاه الاقتصادي والطلب الاستهلاكي....
2. تراكم رؤوس الأموال وتدفقها من مختلف المصادر التكنولوجية والمالية والبشرية وما رافق ذلك من تعاظم الطاقات الإنتاجية ومخزوناتها السلعية وتصاعد وتائر الطلب الاستهلاكي والاستثماري. وكل ذلك دفع بمعدلات نمو المعاملات الاقتصادية الدولية إلى الأعلى. ويمكن القول بأن هذا الواقع الذي ساد الاقتصاد العالمي خلال العقدين الأخيرين قد أسهم بصورة فعالة في تجنب (أو في تخفيف) الوقوع في كساد طويل الأجل.
3. تطوير وسائل النقل والاتصالات وما تضمنه من توسع الشبكات الدولية لنقل المعلومات والذي رافقه تزايد انفتاح الأسواق المالية والسلعية والخدمية على التعاملات الدولية بصورة مستمرة وعلى مدار الساعة. ولا ننسى في هذا المجال دور السفن الضخمة والشاحنات البرية والقطارات السريعة والطائرات الكبيرة الأسرع من الصوت مثل Air bus (A380) التي تنقل أكثر من (900) مسافراً واختبرت في 27 أيار من العام 2005 بالإضافة إلى بناء المخازن المبردة المتنقلة. وكل ذلك زاد من كفاءة النقل من حيث حجم الشحن وتكلفته وسهولة الإيصال في الوقت المحدد وبالمواصفات وبالكميات المطلوبتين.

4. إن نظام المنافسة الاحتكارية السائد في الإقتصادات السوقية الرأسمالية يقوم على مبدأي: تمايز الناتج وإهمال أسعار المنافسين وهذا ما يجعل الكفاءة التنافسية هي المحك للنفوذ في الأسواق الدولية.

وقد كان ذلك سبباً جوهرياً في تحفيز النشاطات الابتكارية المختلفة والتي حققت فوائض إنتاجية متنامية قادرة على التنافس الدولي.

5. انتشار وتطور المؤسسات الائتمانية (للصيرفة والتأمين) مما سهل عمليات التبادل والتحويلات الخارجية وزاد من الضمانات الكفيلة بتجاوز مخاطر عدم التأكد.

6. تعاظم برامج التكامل الاقتصادي الإقليمي وما رافقه من تزايد الجهود المؤسسية المنظمة لتحرير العلاقات التجارية والمالية فيما بين مختلف بلدان العالم. ونشير في هذا الشأن إلى دور كل من (EU)و (NAFTA)فيما يخص التكامل الإقليمي و (WTO) بالنسبة لتحرير التبادلات التجارية.

7. تزايد دور المناطق الحرة التي تضم عادة نشاطات صناعية وتجارية وائتمانية معفية من الضرائب أو الرسوم وتقع في تخوم أو حدود البلد. وتساعد هذه المناطق على زيادة الإطلاع على المنتجات والتكنولوجيات والخدمات الأجنبية مما يكشف القدرات التنافسية ويسمح بالاختبار الواعي عند توافر فرص الاستثمار أو الاستيراد.

المبحث الثالث

العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات الاقتصادية المحلية

تنتمي العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات الاقتصادية المحلية إلى طبيعة واحدة من حيث الأساس الاقتصادي والارتباطات التبادلية والنتائج المترتبة على كل منهما. وخاصة فيما يتعلق بمستويات الناتج القومي وتشغيل القوى العاملة والطاقة الإنتاجية والميزانية العامة ومستويات الأسعار.........

وعليه يجب ألا يعتقد بأن هناك فصلاً حاسماً بين العلاقات الاقتصادية الدولية والعلاقات الاقتصادية المحلية. وخاصة عندما نتصور انعكاسات التحولات النوعية أو التغييرات الكمية التي تحدث في أي منها على الأخرى، وإن ما يجري اعتباره من نقاط التعارض فإنها غالباً ما تأتي من قيود الانتقال عبر الحدود والتي تتأثر بعوامل متباينة تتضاءل أهميتها كلما اتجهنا في التحليل من البلدان ذات الأنظمة السياسية والاقتصادية المتباعدة إلى البلدان الأعضاء في الكتلة الاقتصادية الواحدة كالبلدان الأعضاء في الاتحاد الأوروبي.

ومن جهة أخرى تتعاظم هذه العلاقات الدولية، كلما انتقلنا في الدراسة من الاقتصادات الزراعية و/ أو الاستراتيجية غير المتكاملة إلى الاقتصادات الصناعية السوقية المتكاملة، حيث أن التنمية الاقتصادية- كما أشرنا سابقاً- تحقق في الداخل اندماجاً للاقتصادات المحلية وفي الخارج تعاظماً للعلاقات الاقتصادية الدولية. أي أنها على المستوى الدولي تساعد على زيادة ربط الاقتصاد القومي بالاقتصاد الدولي. هذا بعكس التخلف الاقتصادي الذي يعمل في الداخل على استمرار تشتت الاقتصادات الدولية. فقد أثبتت الإحصاءات الاقتصادية أن هذه العلاقات تنمو بين البلدان المتقدمة بمعدلات أكبر مما هو بين البلدان النامية، وذلك بسبب تباطؤ معدل نمو صادرات الأخيرة وما استتبعه من ضغوط العجز في الموازيين التجارية على الاستيرادات فيما بعد.

أما بالنسبة للبلدان المتقدمة فإن علاقاتها الاقتصادية الدولية تنمو بمعدلات أسرع مقارنة بما هو للبلدان النامية. ويعود ذلك إلى ما تتمتع به البلدان المعنية من تكامل اقتصادي محلي ومرونة إنتاجية واسعة ومستويات معيشية عالية ووحدة الأسواق المحلية. وذلك بعكس الاقتصادات النامية التي تعاني علاقاتها المحلية من صعوبات شديدة.

وتتمثل هذه الصعوبات في الازدواجية الاقتصادية Economic Dualism وما يتبعها من تشتت الأسواق المحلية وعدم نموها. حيث يستمر الاقتصاد المعيشي Subsistence Economy القائم على النشاط التقليدي والاستهلاك العائلي والطلب المباشر والتنظيم غير الرسمي Informal Sector بجانب الاقتصاد السوقي Market Economyالحديث الذي يرتبط بالأسواق الدولية وتسوده الخدمات التوزيعية التجارية والائتمانية المتطورة.....

وبذلك يكون الاقتصاد المعيشي إلى جانب ضعف البنيان التحتي Infra-Structure وتخلف الموارد البشرية، عائقاً في سبيل توسيع وتعميق العلاقات الاقتصادية المحلية، لأن هذا الاقتصاد يعتبر بدائياً، يقل فيه تقسيم العمل ويسوده ضيق السوق وصغر حجم الإنتاج وطابع الكفاف مما يؤثر استمراره وتوسعه النسبي في بعض المجتمعات المحلية إلى تشتت وضعف الاقتصاد بشكل عام وبما فيه الاقتصاد السوقي الحديث. ويعد حالياً الدور السلبي الأكثر قوة لبعض التشكيلات العائلية والقبلية في المجتمعات المذكورة من أشد العقبات في سبيل تطور المؤسسات الحديثة وفي مقدمتها الجامعات.......! والمراكز الحديثة والشركات الكبيرة للإنتاج والتبادل والائتمان.

وفضلاً عن ذلك فإن صغر التجمعات السكانية في مدن صغيرة ومناطق ريفية مشتتة قد أسهم في صعوبة رؤوس الأموال والسلع والخدمات وذلك بسبب ضآلة الطلب السوقي في هذه المدن والمناطق وبالتالي قلة أو انعدام الجدوى الاقتصادية للاستثمار والتسويق فيهما.

ولا شك أن تعاظم معدلات نمو التصنيع للاقتصادات النامية على أساس التحول الهيكلي لهذه الاقتصادات لصالح الصناعات التحويلية والتنظيمات السوقية

الحديثة سوف يسهم بالضرورة في زيادة العلاقات الاقتصادية على المستويين المحلي والدولي وذلك لأن هذا التحول سيكثف من التشابك بين العلاقات المحلية والعلاقات الدولية. ومع كل ذلك وبصورة عامة يلاحظ أن العلاقات الاقتصادية المحلية تخضع لتحديدات أقل من التحديدات التي تخضع لها العلاقات الاقتصادية الدولية.

ويمكن أن نتبين هذا التفاوت في التحديدات بين مستويي العلاقات من خلال الإشارة إلى بعضها. فمن التحديدات الداخلية يمكن أن نذكر ما يأتي:

1. إن الحفاظ على احتياطات الموارد من المدخلات الأولية والوسيطة من جانب وعلى عرض المنتجات الاستهلاكية وخاصة الغذائية يدفع أقاليم معينة في بعض الأوقات إلى منع تسرب هذه الاحتياطات والمنتجات.
2. إن اعتماد خطط استراتيجية مركزية بهدف الوصول إلى توازن إقليمي لعلاقة الموارد الطبيعية بالموارد البشرية يدفع السلطات الحكومية إلى وضع بعض القيود أو المحفزات لتوجيه الموارد والسلع والخدمات والاستثمارات في اتجاهات إقليمية معينة.....
3. إن المبررات الصحية والاجتماعية والثقافية والبيئية الطبيعية والسياسية قد تعيق الانتقال الحر فيما بين الأقاليم، لفترات قصيرة وحتى أحياناً لفترات طويلة.

أما بالنسبة للتحديدات الخارجية فيما بين البلدان المختلفة يمكن التأكيد على ما يأتي:

1. سياسات الدعم والحماية والمقاطعة والحصار والتي تبدأ بفرض الرسوم الجمركية وتمر بالتحديدات الكمية ووضع الحصص Quotas وتنتهي بالمنع التام للمعاملات الدولية. ويمكن أن تطبق هذه السياسات بغرض تحفيز الإنتاج المحلي أو على سبيل المعاملة بالمثل أو كرد فعل تجاه مواقف تتخذها دول أخرى أو كنتيجة لظروف اقتصادية أو سياسية محددة. وقد عملت منظمة التجارة الدولية (WTO) منذ نشوئها على دفع أعضائها لإحلال الرسوم الجمركية محل التحديدات الكمية ولا شك بأن غالبية الدول تفضل الرسوم أيضاً لا كأفضل وسيلة لدعم الإنتاج المحلي وحسب بل كأهم مصدر لتمويل النفقات العامة.

2. اختلاف التشريعات من قوانين وأنظمة وتعليمات فيما بين البلدان المختلفة:

وينعكس هذا الاختلاف على نشاطات الإنتاج والتبادل والتمويل وعلى حركات الموارد والسلع والخدمات والدخول والمعلومات وذلك لأن لكل بلد أسساً وتنظيمات ومحددات تشريعية خاصة به قد تختلف تماماً عما هو سائد في البلدان الأخرى. وبالنتيجة تظهر حالات الازدواجية الضريبية والصعوبات الاستثمارية بالإضافة إلى مشكلات منع أو تقييد التحويلات الخارجية والانتقالات الخاصة بالموارد البشرية والمعلومات الاقتصادية والتكنولوجية....

وهنا كلما كانت التشريعات المرعية في البلدان المعنية أقل تكاملاً وأشد تقلباً فإن المشكلات السابقة تتعقد أكثر وإنها قد تبدو بالتالي كظواهر مستديمة لإعاقة العلاقات الدولية.

ومن أكثر نقاط الاختلاف التشريعي تأثيراً على العلاقات الاقتصادية الدولية هو اختلاف قيم الوحدات النقدية وتقلباتها تجاه بعضها البعض وخاصة مقابل ما يعرف بالعملات الصعبة Hard Currency كالدولار الأمريكي والجنيه الإسترليني واليورو الأوروبي والين الياباني.... هذا بالإضافة إلى قيود المناطق أو التكتلات الاقتصادية وخاصة النقدية مع البلدان الأخرى غير الأعضاء.

وقد اشتدت تأثيرات أسعار الصرف بعد انهيار اتفاقية Bretton-Woods منذ بداية السبعينات حينما خرجت البلدان الأعضاء في صندوق النقد الدولي (IMF)عن قاعدة سعر الصرف الثابت تجاه الدولار الأمريكي، وظهرت بالتالي في كثير من البلدان ثلاثة أنواع من أسعار الصرف:

أ. أسعار الصرف الرسمية المعتمدة من قبل البنك المركزي والبنوك التجارية والمؤسسات المالية الأخرى والتي غالباً ما تحدد عند قيم أعلى من القيم الحقيقة Overestimation.

ب. أسعار صرف الأسواق السوداء التي تحدد وراء الكواليس ومن خلال تحكم مجموعات غير مرخصة رسمياً. وقد سادت هذه الأسواق في أنظمة التخطيط المركزي الاشتراكية السابقة وفي البلدان النامية ذات الأنظمة الشمولية (الأخرى).

ت. الأسعار الموازية: التي سادت بعض دول أمريكا اللاتينية مثل برجواي حيث تقوم مكاتب البريد باستلام الحوالات الأجنبية والعملات المختلفة وتقدم أسعاراً أعلى من تلك التي تقدمها البنوك ولكنها أدنى من الأسعار الجارية في الأسواق السائدة.

وهنا فإن أسعار الصرف(المتباينة) ترتبط بأدوات السياسات النقدية في الداخل وخاصة حركات أسعار الفائدة وأسعار السلع والخدمات. وبذلك تتحدد العلاقات الدولية بالتغييرات التي تحدث في قيم العملات الوطنية وأسعار رأس المال وأسعار المنتجات ومن ثم بكيفية توجيه الإدارات العامة والنفقات العامة وهذا من شأنه أن يخلق بدوره العديد من المحددات النقدية والمالية في سبيل العلاقات الاقتصادية الدولية.

3. تباين المصالح الاقتصادية فيما بين البلدان المختلفة والذي يدفع البعض إلى اتخاذ مواقف تتفاوت بين التعامل بالمثل والبحث عن التوافقات والقيود الإدارية والمالية وحتى المقاطعة الاقتصادية. وقد تحدث هذه الخيارات حتى فيما بين البلدان المنتمية إلى نفس النظام الاقتصادي. فمثلاً عندما وجدت الولايات المتحدة الأمريكية أن شركاتها في السبعينات تخسر في تجارة الموز في أوروبا بسبب التسهيلات المقدمة للمناشئ التابعة لتكتلات الدول الأوربية، دخلت الولايات المتحدة في صراع تجاري شديد إلى أن تمكنت من بناء وضع متكافئ في هذه التجارة. وعندما تهددت مصالح صناعة الحديد والصلب الأمريكية بمنافسة آسيوية وأوربية فرضت الحكومة الأمريكية في 5 أيار من العام 2002 مرسوماً جمركياً بواقع(30٪) على منتجات الحديد والصلب المستوردة ولمدة ثلاث سنوات اعتباراً من 20 آذار من نفس العام.
4. انتشار ظاهرة عدم التأكد في التعاملات الاقتصادية فيما بين البلدان المختلفة، يسهم عادة في رفع درجة مخاطر هذه التعاملات وبالتالي في خلق نوع من الإحباط في العلاقات الاقتصادية الدولية.

ويمكن أن نميز في هذا الشأن الأسباب الآتية:

أ. تشير الوقائع الاقتصادية في البلدان النامية إلى أن الاستثمارات الغربية تتجه عادة نحو المجالات المربحة في الأمد القصير وتتركز بشكل خاص في إنتاج وتصدير المواد الأولية. وقد أسهم ذلك في زيادة الحذر من هذه الاستثمارات وإلى إصدار التشريعات التي تنظمها بل وحتى إلى تأميمها ومصادرة موجوداتها وهذا ما ارتد على المؤسسات المعنية بالاستثمارات المذكورة إلى حالات من الإحباط الشديد.

ب. إن الشروط المصاحبة للديون الخارجية قد تعيق الالتجاء إلى هذه الديون. وقد أثبتت تجارب بعض البلدان نتائج وخيمة للديون التي تحمل فوائد عالية وترتبط بالتزامات إدارية وسياسية صعبة، كما حدث لمصر في القرن التاسع عشر عندما حولت الديون البريطانية وفوائدها وشروطها هذا البلد إلى مستعمرة بريطانية.

وفي المقابل إن عدم دراسة الديون الخارجية وربطها بنشاطات استثمارية ذات مردودات سريعة تتناسب مع خدمات هذه الديون وفوائدها في الأوقات المحددة يؤدي غالباً إلى تراكم العجز في موازين البلدان المعنية وبالنتيجة تتفاقم صعوبات تسديد الديون مما ينعكس بمزيد من المخاطر على الجهات الدائنة أو تلك التي تقدم التسهيلات الائتمانية لأغراض الاستثمار أو لتوريد السلع والخدمات.

ت. إن فترة التعاقدات الاقتصادية كلما كانت أطول ازداد الشعور بمخاطر أكبر لهذه التعاقدات وذلك لدور الزمن في تآكل القوة الشرائية المتولد عن التضخم المتصاعد وكذلك في توقيع المزيد من الأزمات أو المشكلات التي تقف دون تنفيذ التعاقدات المعنية وما يترتب على ذلك من عقوبات مالية وإدارية.

وقد يدفع هذا الواقع إلى زيادة توجه المستثمرين الأجانب نحو تفصيل المضاربات على الأدوات المالية بدلاً من الدخول في نشاطات طويلة المدى.

ث. إن هناك علاقة طردية بين أحجام المعاملات (التجارية والائتمانية والاستثمارية) الدولية ودرجة مخاطرها وهنا ظهرت المؤسسات الضخمة المعروفة بالمتعددة الجنسيات (أو عبر الوطنية) يتحمل مخاطر هذه المعاملات في حين يصعب ذلك على الشركات والاقتصادات الصغيرة.

ج. إن عدم الاستقرار السياسي والاجتماعي وما يمكن توقعه من اضطرابات وصراعات وحروب يزيد من مخاطر التوجه نحو البلدان التي تعاني من هذه الحالات وذلك باستثناء تجارة الأسلحة والمعدات العسكرية التي تنتعش وتزداد رواجاً.

5. إن صعوبات النقل الخارجي مقارنة بالنقل الداخلي تكمن في بعد المسافات وارتفاع التكاليف وضخامة الشحنات.

ولا شك أن البلدان النامية والأقل تقدماً وخاصة تلك التي تتخلل أراضيها مساحات واسعة من الصحارى الجافة أو من المرتفعات الوعرة تعاني من صعوبات النقل الداخلي أيضاً وبالتالي تصبح هذه الصعوبات قيداً على التجارة الداخلية أولاً ومن ثم على التجارة الخارجية.

غير أن بشكل عام أن الصعوبات المعنية على المستوى الدولي أكثر إعاقة أمام حركات السلع والخدمات والأشخاص، مما يصبح معها التبادل الدولي لبعض المنتجات أقل جدوى فيظهر ما يعرف بالسلع غير القابلة للتجارة Non-Traded Goods حيث تتجاوز تكاليف نقلها الفرق بين أسعارها المتوقعة عند التسليم وتكاليفها الكلية عند الشحن.

الهوامش

(1) راجع لمزيد من التفاصيل:

j. Depres and J. T. Harvey, Foundations of International Economics, Routledge, London 1999.

ج. هرسون و م. هرندر، العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة طه عبد الله ومحمد عبد الصبور، دار المريخ، الرياض، 1987.

H. S.Sloan and A. J. Zurcher; A Dictionary of Economics, Barnes and Noble. New York, 1977. PP 105, 291.

D. A. Snider; Introduction to International Economics, llois, 1983 PP 4-6, 584-585.

R. Nurkse, Patterns of Trade and Development, New York, 1961 P18.

C.P. Kindleberger; Foreign Trade and National Economy, Yale University Press, London 1964, PP 65, 182.

G. L. Bach, Economics, Prentice - Hall, New Jersey, 1986 PP 76-278.

R. J. Challiah; Fiscal Policy in Underdeveloped Countries, George Alen and Unwin, London 1979 PP 28-30.

W.W. Rostow; The Stages of Economic Development, Cambridge University Press, New York, 1971 P73.

L. H. Hany; History of Economic Thought, The Macmillan, New York 1969 PP 119, 172.

A. Gray; The Development of Economic Doctrine, London 1966, PP 66-67, 112.

P. T. Ellsworth, The International Economy; The Macmilan, New York, 1979 PP 18 - 32.

H. Hearon, Economic History of Europe, London 1983, P213.

- إبراهيم كبة، دراسات في تـأريخ الاقتصـاد والفكـر الاقتصـادي، مطبعـة العـاني، بغداد، 1973، ص ص 387- 389، 402، 433 - 434.

2

تحليل التطور التاريخي للاقتصاد الدولي

الفصل الثاني

تحليل التطور التأريخي للاقتصاد الدولي

أشرنا سابقاً إلى أن العلاقات الاقتصادية الدولية قد نمت مع بـروز التشـكيلات المؤسسية للبلدان الأكثر تقدماً. ويمكن القول أن التحول الأول في هذا الاتجاه قد ظهر مع بداية عصر النهضة الأوربية، أي منذ أوائل القرن السادس عشر. وبعد أن أرست الثورة الصناعية بتوسـعاتها الكبيرة في الطاقـات الإنتاجيـة للاقتصـادات المتقدمـة في النصف الثاني من القرن التاسع عشر أسبغت هذه الاقتصادات علـى أنفسـها الصفـة العالمية بدلاً من الصفة الوطنيـة أو الإقليميـة فـاندفعت لإدمـاج الاقتصـادات الناميـة (الحالية) بها لتكون هوامش تابعة لها بينما تمثل هي مراكز قيادية للاقتصاد الدولي.

ولمتابعة هذه التحولات في العلاقات الاقتصادية الدولية وتحليل ما رافقـه، مـن الضروري التمييز بين المراحل الرئيسة للتحولات المعنية والتركيز على الحوادث الأكثر أهمية من خلال لمحات من تأريخ تطور الاقتصاد الدولي.

وعليه يعالج هذا الفصل الموضوعات الآتية:

أولاً- لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة (1500-1869)

ثانياً- لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة (1870-1914)

ثالثاً- لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة ما بين الحربين.

رابعاً- لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة (1944-1959)

خامساً- لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة (1960-1969)

سادساً- لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة (1970-1979)

سابعاً- لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة (1980-1989)

أولاً- لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة (1500-1869)

سادت الفترة السابقة لعصر النهضة الأوربية أنظمة إقطاعية يسيطر عليها عدد من الملاك والنبلاء الذين حولوا أبناء مجتمعاتهم إلى عبيد الأرض، واستغلوهم في الزراعة التقليدية، واستمر هؤلاء يعيشون عند مستوى الكفاف من الحياة وذلك في اقتصادات مغلقة تقريباً لا يسودها طلب سوقي خارجي محفز.

لقد ساد في تلك الفترة المعروفة بالعصور الوسطى ما عرف بفكر المدرسيين Schoolists وهم كانوا من رجالات الكنسية، تصدرهم Thomas Aquanise الذي ركز في آرائه الاقتصادية على الجوانب الأخلاقية المستمدة من التعاليم المسيحية وخاصة بالنسبة لتحريم الربا (الفائدة على القروض) ولتنظيم بعض الوقائع المتعلقة بالتبادلات القائمة غالباً على المقايضة وحتى لتبرير نظام الملكية الإقطاعية بكل سيئاته.

وقد استمر هذا الوضع حتى نهاية القرن الخامس عشر حينما ظهرت بوادر انهيار السلطات الإقطاعية والقيود الكنيسة ونشأت تجمعات حضرية كبيرة نسبياً على سواحل البحر المتوسط والمحيط الأطلسي وذلك في موانئ تجارية وحول المركز المالية.

ولا شك بأن الصراعات السياسية والاجتماعية والاقتصادية الأوربية والعسكرية التي اشتدت حدتها قبيل بزوغ عصر النهضة الأوربية قد دفعت أكثر إلى البحث عن سلطات مركزية قوية تربط التجمعات السكانية المشتتة في كيانات قومية حديثة وتكفل الثروة والعدل والأمان لسكانها.

وخلال القرنين السادس عشر والسابع عشر تكاملت وحدة بعض الدول مثل إسبانيا والبرتغال وهولندا وبريطانيا وتشكلت مؤسساتها الإدارية والعسكرية والتجارية والمالية. وتوسعت الموانئ البحرية باعتبار النقل البحري من أكثر مرافق النقل تطوراً آنذاك. وظهرت في تلك الفترة عدة مجموعات تسيطر على سلطات البلدان المعنية بشكل مباشر أو غير مباشر وذلك بعد انهيار النظام الإقطاعي والتشكيلات المحلية شبه المغلقة. ومن هذه المجموعات يجري التأكيد على ما يأتي:

1. مجموعة النبلاء وذوي النفوذ السياسي والعسكريين الذين كانوا يعملون على تكريس ودعم الوحدة القومية وتوجيهها لخدمة رئيس الدولة باعتبارها موحد

ورمز النظام السياسي.

2. كتلة التجار الذين تمكنوا من تحقيق بعض التراكمات الداخلية لـرؤوس الأمـوال وخاصة بعد انفتـاح اقتصـادات المـدن والأقـاليم لبعضـها البعـض وكذلـك مـع اقتصادات البلدان المجاورة.

وبالإضافة إلى التجار اتسعت نشاطات المـاليين والـتي بـدأت ببورصـة بلجيكـا أصلاً وامتدت إلى مدن ألمانية وإيطالية عديدة.

3. مجموعة مغامرين، التي كانت تبحث عن تحقيق طموحاتـها في استكشـاف منـاطق جديدة في العالم تناول بعض أخبارها الناس وخاصة البحـارة منـذ فـترة طويلـة. وقد امتزجت لدى هؤلاء الرغبات الشخصية في الاطلاع على كل ما هـو جديـد في العالم وراء البحار والطموحات الاقتصادية في الاستحواذ على كنوز دفينة مـن الذهب والفضة والمعادن النفيسة الأخرى.

ومن تفاعل تأثيرات المجموعات الثلاثة السابقة ظهرت آراء اقتصاديـة انقسـمت بين اتجاهين رئيسين، أحدهما – تجاري Mercantilism والآخـر – مـاليCameralism وقد طوَر هذه الآراء عدد من المفكرين الاقتصاديين والسياسيين وكـان في مقدمتـهم Mun، Davenant وColbert وPetty فمثلاً دعا Mun إلى فـرض الأجـر الحديـدي بغرض زيادة التراكم الرأسمالي وربط قياس الثروة والقيمة بالمعـادن النفيسـة وطـالب Colbert بتدخل الحكومة لتعزيز تجارة التصدير وحماية الثروة الوطنية من التسرب إلى خارج البلد من خلال تقييـد تجـارة الاسـتيراد وبذلـك أوقـع الماركـانتيليون وخاصـة الأوائل أنفسهم في تناقض بين حرية التجارة وحمايتها المشددة، بـين إطـلاق وتشـجيع الصادرات وتحديد وحتى منع الاستيرادات غير أن اشتداد التضخم المتولد عـن نقـص العرض المحلي للسلع من جهة وتزايد كمية النقود المرتبطة بأرصدة الذهـب والمعـادن النفيسة التي جلبت من المسـتعمرات مـن جهـة أخـرى قـد دفـع بعـض الماركـانتيلين الأواخر ومنهم W. Petty إلى الدعوة إلى حرية التجارة وإلغاء قيـود الاسـتيراد، فقـد ركز W. Petty على أهمية تحرير كافة التعاملات الاقتصادية الدولية وتوسيع قاعدتها الإنتاجية المحلية من خـلال تطويـر الدولـة لمرافـق البنيـة التحتيـة وخاصـة تلـك الـتي

تستوعب العاطلين مع رفع كفاءة الأداء لوحدات الإنتاج والتصدير وذلك باعتبارها قادرة على جذب الموارد من الوحدات الأقل كفاءة.

ورغم أن الآراء السابقة لم تشكل مذهباً اقتصادياً، إلا أنها عكست توجهات المجموعات السابقة، وأسهمت في تطوير تنظيمات تجارية ومالية عملت على تعبئة الموارد وأقنعت الملوك وعناصر النخبة السياسية لتحقيق التوجهات المذكورة.

وفعلاً تم استكشاف الأمريكتين وأستراليا ونيوزيلندا وجزر عديدة في المحيط الهادي. فأصبحت السبل ممهدة لتوسيع نطاق الأراضي التي تمت السيطرة على سواحلها البحرية ولدفع قوافل الهجرات الأوربية نحو هذه الأراضي خاصة وكانت الكثافة السكانية في العالم الجديد واطئة جداً هذا بالإضافة إلى تحويل هذا العالم إلى مستعمرات تابعة سياسياً وتخضع لاستغلال اقتصادي مباشر وخاصة لتجميع المعادن النفيسة.

لقد ظهرت تجارة ثلاثية الاتجاهات حيث كانت تجري هذه التجارة فيما بين غربي أوربا وغربي أفريقيا وشرقي الأمريكيتين. فتنقل المنتوجات الأوربية والسكان الإفريقيين(الذين أستعبدوا) إلى المناطق المستكشفة وينقل من هذه المناطق الذهب والمعادن النفيسة إلى أوربا.

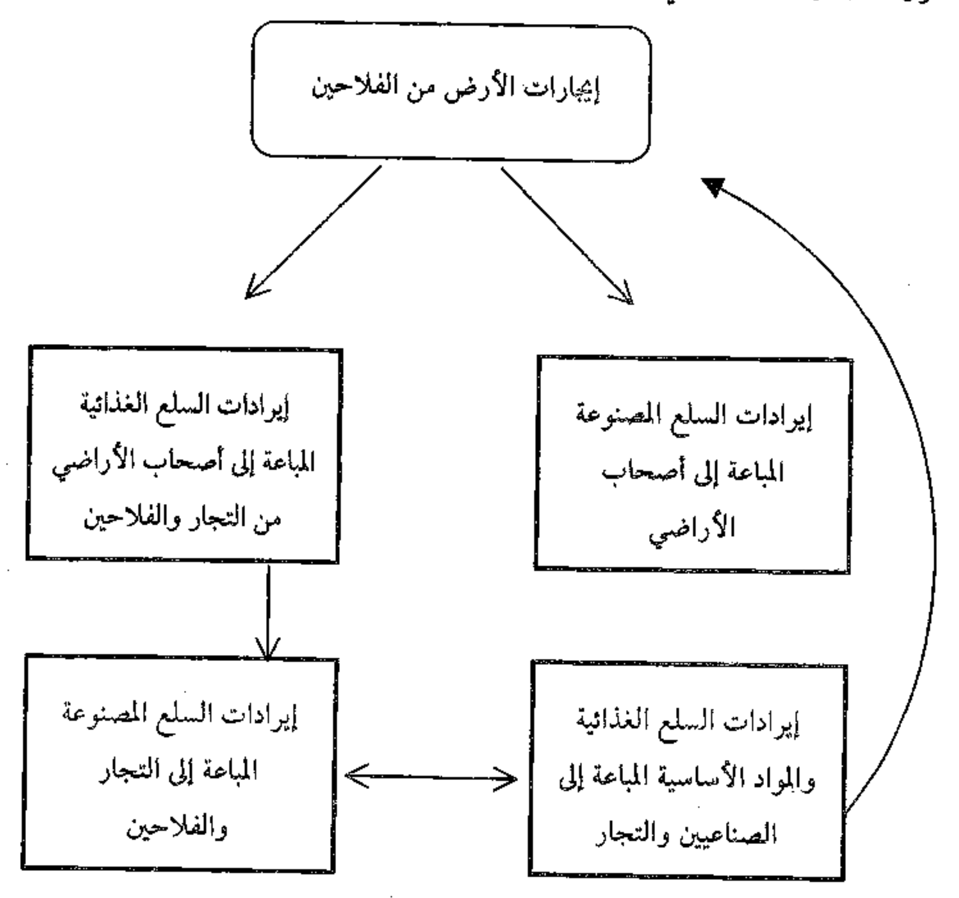
وهكذا رافقت التجارة السلعية حركة واسعة للسكان ورؤوس الأموال.

ولكن نظراً لعدم تطور الهياكل الإنتاجية في أكثر الدول نشاطاً في مجال الاستكشافات الجغرافية وخاصة إسبانيا والبرتغال فإن العلاقات الاقتصادية الدولية التي سادت في ظل الثورة التجارية ولأكثر من قرن ونصف لم تشهد تحولاً يذكر في مكونات التبادل الدولي كما ولم يتحقق أي نوع من الاندماج الاقتصادي وذلك رغم تأكيد الماركانتيلين على ضرورة الالتزام بتحويل المواد الخام المستوردة عند التصدير.

وخلال القرنين السابع عشر والثامن عشر حدث تحرك واضح في القطاع الزراعي أولاً ومن ثم في القطاع الصناعي. وقد أسهم هذا التحرك إلى زيادة الانكفاء على داخل القارة الأوربية وخاصة بريطانيا وبعدها فرنسا وألمانيا وإيطاليا.....

وقد ظهر خلال الفترة (1725-1775) فكر الطبيعيين Physiocrats وكان من رواده Vinecent de Gournay الذي دعا إلى الحرية التامة وهو صاحب القول المشهور

(دعه يعمل ودعه يمر Laissez- Faire and Laissez -Passer) و R. J Turgot الذي وضع قانون العوائد المتناقصة The Law of Diminishing Returns و F . Quesnay المعروف بجدوله الاقتصادي Tableau Economique .



وهناك منذ بداية القرن الثامن عشر وبدعم من الفكر السابق تخلصت الدول الأوربية من قيود الحماية التي كانت تفرضها المجموعات الماركانتيلية والكاميرالية فتحررت التعاملات الأوربية من القيود الحكومية القطرية. غير أن عدم توافر الفوائض الإنتاجية التصديرية وخاصة الصناعية التحويلية قد أخّر كثيراً الإفادة من الحرية الاقتصادية التي شاعت آنذاك. وهو ما استمر حتى قامت الثورة الصناعية التي امتدت منذ منتصف القرن الثامن عشر وحتى منتصف القرن التاسع عشر.

لقد حمَلت الثورة الصناعية تحولات تنموية كبيرة للعلاقات الهيكلية الاقتصادية للبلدان الأوروبية بشكل عام وللبلدان الغربية منها بشكل خاص وفي مقدمتها بريطانيا بشكل أخص. حيث ازداد الإنتاج الصناعي كماً ونوعاً وانتشرت التنمية إلي كافة القطاعات والأقاليم وتطورت أساليب الإنتاج من الوحدات الصغيرة وشبه الآلية إلى وحدات كبيرة آلية و أدخلت مصادر جديدة للطاقة وأنجزت تحسينات كبيرة في وسائل النقل وتكاليفه وبرزت تنظيمات مؤسسية حديثة للإنتاج والتبادل والتمويل، وازدادت فوائض الإنتاج للتصدير وتراكمات رؤوس الأموال للاستثمار في الخارج...

ويمكن أن نشير بوجه خاص إلى العام 1776 الذي شهد ثلاث حوادث تاريخية هامة، انعكست فيما بعد على الاقتصاد الدولي:

1. الثورة الأمريكية على بريطانيا والتي مهدت لبناء أكبر اقتصاد قطري في العالم.
2. إدخال الطاقة البخارية في النقل بالسكك وفي الإنتاج الصناعي مما رفع من كفاءة النقل والإنتاج واسهم في توسيع التنظيمات الاقتصادية وكشف للمنظمين العديد من الفرص الاستثمارية مما أخضع غالبية احتياطات الموارد الكامنة للاستغلال.
3. نشر كتاب A. Smith المعروف (An Hnquiry in to The Nature and Causes of the Wealth of Nations) وقدم أسهم هذا المؤلف العلمي المتخصص الجاد بدور فاعل في تطوير الفكر الاقتصادي والذي تمثل في تأسيس المدرسة الكلاسيكية التي كان من روادها بالإضافة إلى A . Smith كل من T. R. Malthus وD. Ricardo و Bentham و Say و J. S . Mill وغيرهم . فقد وضع A. Smith ورواد مدرسته الكلاسيكية الأسس النظرية لسياسات الحرية الاقتصادية والشروط أو القوانين التي يفترض تطبيقها لضمان التبادل الأمثل فيما بين البلدان المختلفة والآلية التلقائية التي تتحكم في توازن الأسواق عند مستوى التشغيل الكامل.

وعلى مستوى التبادل الدولي بالذات أكد A . Smith قانون الميزة المطلقة The Law of Absolute Advantage حيث يجري التأكيد في صادرات البلد على المنتجات التي يمكن توليدها بأقل تكلفة مقاسة بساعات العمل المبذولة في الإنتاج، ويتم تبادل

هذه المنتجات بمنتجات أخرى يمكن الحصول عليها بالاستيراد من بلدان اخرى وذلك بتكاليف أدنى مما يمكن إنتاجها محلياً.

وقد أحل D. Ricardo قانون الميزة المقارنة The Law of Comparative Advantage محل القانون السابق لِ A. Smith حيث تقارن التكاليف النسبية للمنتجات المعروضة للتبادل الدولي فيما بين البلدان المشاركة.

ولكل ما سبق دفع الفكر الكلاسيكي، مع ما حققته الثورة الصناعية في الواقع، بمعدلات نمو التبادلات الدولية إلى الأعلى.

وان أهم ما كشفته الثورة الصناعية ان الاحتياطات الموردية الكامنة في أوروبا لا يمكن لها ان تغطي حاجات المنشآت الإنتاجية من الوقود والمواد الخام والسلع شبه المصنوعة وبالتالي لا بد من البحث عن مصادر فيما وراء البحار كما وان الأسواق الأوروبية صارت ضيقة أمام فوائض الإنتاج المتراكمة بعد أن امتدت الثورة الصناعية إلى غالبية الدول والمناطق في القارة وكان لا بد من ضمان منافذ تسويقية للصادرات خارج أوروبا.

ثانيا - لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة 1870-1914

خلال الفترة 1870- 1914 تعاظمت العلاقات الاقتصادية الدولية من حيث الأحجام والقطاعات والبلدان والمؤسسات وبرزت الأطر الاستراتيجية لتطوير وتوجيه هذه العلاقات واشتدت التناقضات في المصالح الاقتصادية وكلما ازدادت الفوائض الإنتاجية وجّه الرأسماليون ضغوطاً أقوى للسيطرة على مصادر المستلزمات وأسواق المنتجات في العالم وهذا ما تمخض فيما بعد عن الصراعات السياسية والحروب الدامية والنزاعات التجارية ... والتي من خلالها يحاول كل اقتصاد صناعي سوقي متقدم دمج اقتصادات مختلفة في آسيا وأفريقيا وأمريكا اللاتينية. فكان أن أصبحت السيطرة على هذه الاقتصادات وربطها كهوامش تابعة لمراكز مؤسسية وسوقية ولسياسات الدول المسيطرة إطارا استراتيجيا بعيد الأمد في الاقتصاد الدولي.

وقد جاء هذا التحول الاستراتيجي نتيجة لعوامل ومؤثرات عديدة تكالبت على العلاقات الاقتصادية منذ بداية سبعينات القرن التاسع عشر والتي منها:

1 . فتح قناة السويس في العام 1869 وقد أسهم هذا الحدث في:

أ. تقليص مسافات النقل البحري بعد تجاوز ضرورة عبور الناقلات سواحل أفريقيا الجنوبية وهذا ما زاد من سرعة إيصال الناس والبضائع.

ب. تخفيض تكاليف النقل البحري فيما بين البلدان الصناعية الأوروبية وبلدان الشرقين الأدنى والأقصى وشرقي أفريقيا وذلك كما ذكر سابقاً بعد أن تقلصت المسافات بالإضافة إلى تقليل محطات الرسو المؤقت كما كان يجري حول القارة الأفريقية خاصة عند تعرض السفن لمحاولات القرصنة والاعتداء أو للعوارض او التقلبات المناخية.

ت. زيادة الأمان من خلال السيطرة على مسالك وموانئ البحر المتوسط أولا ومن ثم البحر العربي والبحر الهندي مما قلل كثيراً من درجة المخاطرة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال. وهذا ما دفع بالشركات التجارية والائتمانية الكبرى للاستقرار في البلدان التابعة.

2. عقد اتفاقيات دولية لتوزيع مناطق النفوذ وبناء سياسات إمبريالية جديدة وكانت السمة الأساسية لهذه الإمبريالية منذ العام 1870 هي التسابق بين أمبراطوريات متنافسة. اذ كثرت المصادمات والحروب فيما بينها، ولكن بقيت سياساتها واحدة نجاة مستعمراتها والتي يمكن إجمالها فيما يأتي:

أ. لا يجوز للمستعمرة أن تصدر منتجاتها لغير البلد الأم، كما ولا يجوز لها أن تستورد إلاّ من هذا البلد .

ب. لا يجوز أن تنشئ صناعاتها الحديثة في وطنها الخاص إلاّ بموافقة البلد الأم.

ت. لا يجوز أن تدخل من وراء البلد الأم في اتفاقيات إقتصادية.

ويمكن تلخيص هذه النقاط الثلاث في إرغام المناطق التابعة سياسياً على تمركز علاقاتها الاقتصادية في اقتصادات البلدان المسيطرة سياسياً وهو ما يعني بالتالي إدماج اقتصاداتها في الأسواق الرأسمالية.

وقد تم الاتفاق - وخلال فترة الدراسة- فيما بين البلدان الأوربية المسيطرة على استقرار مناطق النفوذ الموزعة في أفريقيا بشكل خاص مما أسهم في توفير المناخ الملائم لتكريس عملية الاندماج الاقتصادي المستهدفة.

وهنا اعتمدت القرى المسيطرة في المناطق التابعة سياسياً مختلف الوسائل والأساليب للسيطرة على اقتصاداتها فإنها بالإضافة إلى تشجيعها ودعمها للمؤسسات التجارية والائتمانية والاستثمارية الخاصة ببلدانها فرضت على المناطق المعنية هياكل اقتصادية وأنظمة اجتماعية تخدمان مصالحها الاقتصادية. فمثلاً أرغم الهولنديون سكان جاوه على دفع ضرائب عينية مكوّنة من كميات من القهوة والسكر والشاي وهذا ما أدى إلى هبوط زراعة الأرز لغرض الاستهلاك المحلي وازداد إنتاج هذه الجزيرة من السلع الضريبية لأغراض التصدير، فتحول اقتصادها من معيشي شبه مغلق إلى اقتصاد تصديري مفتوح أسهم في توسيع العلاقات الدولية.

3. تأسيس تنظيمات تجارية وائتمانية واستثمارية غربية في البلدان المتخلفة الخاضعة وغير الخاضعة سياسياً وقد أسهمت هذه التنظيمات في تسهيل نقل وتبادل السلع والخدمات وفي استثمار رؤوس الأموال وفي تحويل دخول عناصر الإنتاج الأجنبية. فمثلاً في الهند بلغت نسبة رؤوس الأموال البريطانية المستثمرة في المطاط بحوالي (93٪) وفي السكك الحديد (90٪) وفي مناجم الفحم (62٪). وفي العراق وقبل احتلاله في العام 1917 دخلت التنظيمات المعنية حيث تأسست منذ العام 1890 عدة شركات تجارية مثل البنك العثماني والبنك البريطاني للشرق الأوسط والبنك الأفريقي وشركة اندروير وكذلك شركة بيت لنج. وقد اتجهت هذه البنوك والشركات نحو تشجيع شيوخ العشائر لاستغلال الأراضي الزراعية في إنتاج القمح والشعير والتمور بغرض التصدير فاستحوذ هؤلاء الشيوخ على مساحات شاسعة من أراضي عشائرهم وسجلوها بأسمائهم الشخصية فتحولوا إلى ملاك من فئة دخلية عالية وصار ابناء عشائرهم فلاحين معدمين.

وهكذا انتشرت اقتصاديات الأسواق وتوسعت تجارة التصدير التي ركزت على عدد محدد من السلع الزراعية.

ولا شك بأن التنظيمات الاقتصادية لم تحصر جهودها في البلدان المتخلفة والتابعة بل وأنها تعد القنوات الأكثر فاعلية في توسيع العلاقات الاقتصادية الدولية فيما بين مختلف البلدان المتقدمة والمتخلفة. خاصة بعد بروز الشركات العالمية الكبرى للنقل والتجارة والصيرفة والتأمين والاستثمار.

4. بروز الاقتصاد الأمريكي كاقتصاد عالمي جديد منافس للاقتصادات الصناعية السوقية المتقدمة في أوروبا. ومما ساعد على ذلك ما تميَّز به هذا الاقتصاد بحجمه الكبير من حيث السكان والمساحة والناتج الحقيقي وباحتياطاته الموردية الزراعية والتعدينية الضخمة وبتشكيلاته المؤسسية التي ضمت كفاءات بشرية ماهرة وتكنيكية هذا بالإضافة إلى الموقع الجغرافي الذي حظيت به الولايات المتحدة حيث أن أراضيها الواسعة محاطة بمحيطين أبعداه عن التأثيرات المباشرة للحروب ورغم أن هذا الأمر صار نسبياً بعد تفجيرات 11 أيلول (سبتمبر) من العام 2001 فأنه قد أسهم في زيادة الطمأنينة لدى السكان وخاصة بالنسبة لرجال الأعمال والقوى العاملة الماهرة والعلماء خلال فترة الدراسة.

وهكذا تحولت الولايات المتحدة إلى أكبر قطب مستديم Sustainable Pole لجذب الموارد البشرية الماهرة والمتخصصة ولرؤوس الأموال الإنتاجية والمالية فتراكمت فيها الابتكارات وتوسعت طاقاتها الإنتاجية (والإستيعابية) وكل ذلك جعل الجهاز الإنتاجي الأمريكي مرناً (في كافة الفترات ومنذ بداية سبعينات القرن التاسع عشر) لتغييرات الطلب في الأسواق الدولية.

5. دخول اليابان كقوة اقتصادية تجارية دولية وذلك بعد مجيء عائلة Miji في العام 1868 والتي عرفت بمستوياتها الثقافية وطموحاتها التنموية وتأثرها ببعض المظاهر الغربية الحديثة فبدأت السلطات الحكومية ومنذ بداية سبعينات القرن التاسع عشر بوضع الخطط التنموية متوسطة الآماد لخمس أو لسبع سنوات وذلك قبل الاتحاد السوفيتي السابق وبأكثر من خمسين عام. وقد وجّهت هذه الخطط لتحفيز عملية التنمية الاقتصادية وخاصة بالنسبة للفرص الاستثمارية التي يبتعد عنها القطاع الخاص بسبب عدم التأكد أو ضعف موارده. وكل ذلك بما يهيء الجهاز

الإنتاجي الياباني ليكون قادراً على التنافس التجاري الدولي. وفعلاً تمخضت الجهود التنموية المعنية عن بناء الفوائض الإنتاجية التصديرية القادرة على التوغل في الأسواق الدولية وكسب منافذ فيها وبالتالي الإسهام الفاعل في توسيع أحجام التعاملات الدولية.

لقد رافق التطورات الاقتصادية السابقة ظهور عدة مدارس اقتصادية اشتراكية وسوقية ونؤكد هنا بوجه خاص على المدرسة الرياضية السويسرية لِ L. Walras و V. Pareto والمدرسة النمساوية النفسية لـ C. Menger و W. Jevons والمدرسة النيوكلاسيكية لِ A. Marshall و I. Fisher.

لقد أسهمت هذه المدارس في بناء النظريات والقوانين والنماذج التي وضعت الأسس الكفيلة بتطوير آلية السوق وتفعيل حركات الأسعار والكميات وبما يكفل التوازن العام في الاقتصاد السوقي. وقد وضعت إسهامات نظرية عديدة ساعدت على الكشف عن نقاط التوافق بين فوائض الطلب السلعي مع فوائض العرض النقدي، وكذلك على التطابق المنطقي بين التحليل الديناميكي للتدفقات السوقية الجارية مع التحليل الستاتيكي للتوازن والاستقرار، كما وقدّم الاقتصاديون الآليات الكفيلة بالتوازن الموقعي على المستوى الدولي لحركة رؤوس الأموال وهي تبحث عن ربحية أعلى في أماكن تسوده معدلات أدنى للأجور ولحركة القوى العاملة التي تنتقل لكسب دخول حقيقية أعلى.

ثالثاً: لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة ما بين الحربين العالميتين[3].

يمكن تمييز ما يأتي:

1. خلقت الحرب العالمية الأولى فرصاً واسعة أمام الاختراعات التي تراكمت في العقود السابقة لأن تتحول إلى ابتكارات (تجارية) حيث طبقت هذه الاختراعات في مختلف الصناعات العسكرية والنشاطات الداعمة لها.

وقد أسهمت الدفعة القوية Big Push للابتكارات الجديدة خلال الفترة اللاحقة للحرب في توسيع الأجهزة الإنتاجية وجعلها أكثر مرونة تجاه تطورات التبادل الدولي، ورافق ذلك بروز أعداد كبيرة من القوى العاملة الماهرة والتكنيكية، التي عملت مع المنظمين على استعادة الاقتصادات الأوروبية وخاصة العربية لطاقاتها الإنتاجية العالية وتوسيع هذه الطاقات في بضع سنوات.

وقد تحقق ذلك رغم الكساد العظيم الذي امتد لعدة سنوات وحتى منتصف الثلاثينيات وأصاب بالتعطل جزءاً كبيراً امتد لعدة سنوات وحتى منتصف الثلاثينيات وأصاب بالتعطل جزءاً كبيراً من النشاطات الإنتاجية والتبادلية والتمويلية.

2. تزايد الشركات عبر الوطنية المعروفة بالمتعددة الجنسيات وذلك بعد أن اشتد التنافس الاقتصادي فيما بين الشركات الغربية وتعاظمت أحجام التعاملات الاقتصادية وسعاتها الجغرافية وكان البترول الخام من أهم المجالات التي جمعت المصالح الرأسمالية الأوربية والأمريكية فتأسست عدة شركات تجمع نفس المصالح مثل شركات نفط العراق Iraqi Petroleum Company(IPC) ونفط الموصل (MPC) ونفط البصرة (BPC) والتي كانت تمتلك شركة النفط البريطانية(23.75٪) من أسهمها وشركة النفط الفرنسية(23.75) وشركة شل الهولندية الملكية (23.75٪) وشركتا ستاندرد أوف نيوجرسي وساكوني موبيل الامريكيتان معاً 23.75٪ ومؤسسة جولبنكيان(5٪).

وبصورة عامة أن ثمان شركات أوربية وأمريكية تمتلك موارد البترول لكافة دول الخليج.

لقد تمكنت شركات البترول الدولية المعنية من بناء أنظمة سرية تخدم مباشرة مصالحها المتداخلة بشكل خاص ومصالح اقتصاداتها الوطنية بشكل عام. فمثلاً قبيل الحرب العالمية الثانية كانت أسعار البترول الخام لمعظم البلدان المصدرة تحتسب على أساس السعر المعلن في منطقة الخليج المكسيكي مضافة إليه نفقات النقل منها إلى منطقة المستهلك حتى لو كان المستهلك يستورد بتروله من مركز أقرب من الخليج المكسيكي وذلك لأن الشركات الأمريكية والشركات الأوربية المتضامنة معها،

المسيطرة على بترول الشرق الأوسط وفنزويلا كانت ترغب في حماية استثماراتها البترولية في الولايات المتحدة ومن المعروف أن تخفيض أسعار بترول الشرق الأوسط وفنزويلا في ذلك الوقت ربما كان سيؤدي إلى طرد البترول الأمريكي من الأسواق العالمية وهذا بلا شك كان سيؤدي إلى تخفيض قيم ممتلكات الشركات الكبرى داخل الولايات المتحدة.

وهكذا ازدادت سيطرة الاقتصادات الرأسمالية عن طريق تحكم شركاتها - المتعددة الجنسيات) في أسعار الصادرات الرئيسة للبلدان المتخلفة حيث صارت هذه الاقتصادات وشركاتها الكبرى مراكز قرار لتحديد ابرازات البلدان المعنية من العملات الأجنبية وبالتالي لتحديد مؤشرات الاقتصاد الكلي الرئيسة والتي في مقدمتها الاستثمار الحقيقي وتشغيل القوى العاملة والدخل القومي.

3. تزايد سيطرة الاقتصادات الصناعية السوقية على البلدان الخاضعة سياسياً (بشكل مباشر أو غير مباشر) وذلك من خلال تشكيل التكتلات الاقتصادية وكانت في مقدمتها المناطق النقدية مثل مناطق الجنيه الإسترليني والفرنك الفرنسي والدولار الأمريكي. فمثلاً فرض على العراق أن يكون عضواً في الكتلة الإسترلينية منذ العام 1931 وعندما تغيرت هذه الكتلة إلى المنطقة الإسترلينية في العام 1939 استمرت فيه عضوية العراق وهناك خضع هذا البلد لكافة القيود على الصرف والتجارة وانتقال رؤوس الأموال فيما بين دول المنطقة والدول غير الأعضاء فيها وذلك بعد أن كانت الكتلة السابقة تقوم على حرية الصرف وحرية انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال.

وهنا لم يغير إلغاء الكتلة الإسترلينية وتشكيل المنطقة الإسترلينية بالنسبة لأعضائها غير تفاقم تبعيتها النقدية حيث ربطت عملاتها الوطنية بالجنيه الإسترليني ووضعت القيود على تحويل الإسترليني إلى عملات البلدان غير الأعضاء في المنطقة الإسترلينية.

وعليه سواء كان في ظل الكتلة الإسترلينية أو في ظل المنطقة الإسترلينية فإن (تثبيت سعر الصرف بين العملة الوطنية للبلد التابع وعملة البلد المسيطر) و(حرية

التحويل الآلي بين العملة الوطنية وعملة البلد المسيطر) و(وربط الإصدار الوطني في البلد التابع بعملة البلد المسيطر) كل ذلك كان يشكل عوامل رئيسة للسيطرة النقدية لبريطانيا، فتعمقت العلاقات الاقتصادية ما بين البلد المسيطر والبلدان التابعة التي فقدت استقلالها النقدي وخضعت عملاتها للتقلبات الدورية وغير الدورية لاقتصاد البلد المركز. وقد شهدت سنوات الثلاثينيات قرارات بتجميد الأرصدة المتجمعة للبلدان التابعة عندما كانت تسوء ظروف البلدان المسيطرة. ويكفي القول بأن العراق خلال الأزمة العالمية كان ممولاً رغم كل إمكاناته الضعيفة حيث حقق ميزان رؤوس أمواله فائضاً في غالبية سنوات هذه الأزمة. فتحمل بسبب ارتباطاتها النقدية ببريطانيا جزءاً من تكاليف كساد هذا البلد.

ومما زاد من تقلبات عملات الاقتصادات المسيطرة ومن ثم انعكاساتها الشديدة على الأنظمة النقدية للاقتصادات التابعة هو خروج بريطانيا في العام 1931 من قاعدة الذهب رغم استمرار دول كتلة الذهب Gold Bloc (فرنسا وبلجيكا وهولندا وإيطاليا وسويسرا) في الالتزام بهذه القاعدة بعض الوقت إلا أن خروج الولايات المتحدة منها في العام 1933 أدى إلى انهيار الكتلة المذكورة بخروج فرنسا وسويسرا في العام 1936.

4. إن الحرب العالمية الأولى قد تمخضت عن سقوط الحكم الثماني الذي جثم على غالبية بلدان الشرق الأوسط منذ بداية عصر النهضة الأوربية وفرض عليها ولعدة قرون مظاهر التخلف التي سادت أوربا خلال العصور الوسطى، حيث أبقى البلدان المعنية في جهل وفقر واقتصادات معيشية شبه مغلقة وحصر جهوده في أمرين رئيسين: أحدهما جباية الضرائب والأتاواة والآخر تجنيد السكان للغزوات والحروب والصراعات الإقليمية.

وهناك فإن سقوط الحكم العثماني قد حول المناطق التابعة سابقاً لهذا الحكم إلى بلدان خاضعة لبريطانيا وفرنسا باعتبارها مناطق انتداب حسب قرارات عصبة الأمم التي تشكلت بعد الحرب العالمية الأولى ولم تدخلها الولايات المتحدة. وقد عملت هاتان الدولتان على دمج اقتصادات البلدان التابعة باقتصاداتها وذلك امتداداً لدور مؤسساتها منذ أواخر القرن التاسع عشر.

وهكذا انتهى الحكم العثماني وتحولت الاقتصادات التابعة له من معيشية شبه مغلقة إلى سوقية مفتوحة على الاقتصاد العالمي. وبدأت تركيا مركز حكم العثماني السابق محاولات جادة للتحول نحو الغرب ففي العام 1930 دخلت مع ألمانيا وبلجيكا واليابان وسويسرا في بنك التسويات الدولي The Bank International Settlement بفرض زيادة التعاون الإئتماني وبما ينعكس بتوسع التبادل التجاري وحركة رؤوس الأموال فيما بين المشاركين.

5. تعاظم الدور التجاري لليابان وخاصة بالنسبة لصناعات المنسوجات مما دفع سلطات الاحتلال والانتداب في البلدان التابعة إلى فرض القيود. فمثلاً في عهد السيطرة السياسية لبريطانيا على العراق، طبقت السلطات الحاكمة قانون الجمارك البحرية الهندية الذي نصت المادة (22) منه على تعيين قيم قانونية للأقمشة القطنية وهي كانت من أهم استيرادات العراق ففرضت ضريبة تصاعدية كلما خف وزن الوحدة القياسية من القماش وبذلك فقد خضعت الأقمشة اليابانية لعبء الرسوم بصورة مضاعفة في بعض الأحيان في حين تحملت الأقمشة الإنجليزية أخف عبء ممكن.

ويؤكد هذا الواقع أن تراكم المخزونات السلعية لدى البلدان الصناعية المتقدمة في أوربا وأمريكا واليابان قد بلغ حجماً تجاوز الطلب الكلي في الأسواق الدولية خلال فترة الدراسة، مما أدى إلى اشتداد المنافسة على منافذ سوقية محدودة. فوضعت البلدان المذكورة في بلدانها الأم وفي المناطق الخاضعة لها سياسياً قيوداً كمية وجمركية كل في نطاق سيطرته وحدود شركاته الوطنية (والمتعددة الجنسيات). وهذا ما زاد الخناق على أسواق المنتجات الألمانية التي حققت تراكماً ضخماً وكان النظام السياسي النازي يزداد في عزلته في النصف الثاني من الثلاثينيات مما دفع الدكتاتور الألماني هتلر في العام 1938 إلى إطلاق صرخته المعروفة (التصدير أو الموت). وفعلاً قامت الحرب العالمية الثانية وشكلت ألمانيا مع اليابان بالإضافة إلى إيطاليا ما عرف بدول المحور لمواجهة غالبية دول العالم في الغرب والشرق بغرض السيطرة على أسواقها!.

6. حدوث الكساد العظيم الذي بدأ في العام 1929 وانتشر في الاقتصادات السوقية المتقدمة ومن خلالها انعكس على الاقتصادات المتخلفة. وقد استمر في بعض الاقتصادات حتى منتصف الثلاثينات.

واعتبر هذا الكساد ضمن ظواهر التقلبات الدورية التي شخصها J.M. Keynes على أنها (تعاقب منتظم ومتكرر لاتجاهي الصعود والهبوط في مؤشرات الإنفاق والتشغيل والناتج والأسعار........ حيث تظهر قوى تدفع بهذه المؤشرات إلى الأعلى وحتى نقطة معينة تفقد قدراتها لتحل محلها قوى أخرى تضغط على نفس المؤشرات في الاتجاه المعاكس أي إلى الأدنى.

وعلى أية حال ظهرت بوادر الانهيار الكبير في أواخر شهر تشرين الأول (أكتوبر) من العام 1929 حيث استقر الركود Recession الأولي مع انخفاض الطلب الإجمالي Aggregate Demand (AD) وهبوط المستوى العام للأسعار حتى تحول فيما بعد إلى الكساد Depression الذي يختلف عن الركود في استمراره لعدة سنوات بدلاً من بضعة أشهر ويحدث انخفاضاً أشد على مشتريات المستهلكين ومخزونات قطاع الأعمال ومستويات الناتج الحقيقي ومكونات القيمة المضافة (الأجور والفوائد والأرباح والإيجارات) والكفاءة الحدية لرأسمال. فمثلاً في العام 1932 خسر مؤشر Dow Jones حوالي 90٪ من قيمته. وفي العام 1933 انخفض الناتج الحقيقي الأمريكي إلى حوالي 70٪ من مستواه في العام 1929. لقد رافق انهيار الأسواق المالية الأمريكية تدهور عام في المؤسسات المصرفية والأسواق المالية الأوربية والذي بدأ بانهيار أحد البنوك السويسرية فعم الكساد والبطالة كافة النشاطات الاقتصادية.

ومما أسهم في تفاقم الأزمة العالمية الكبرى واستمرار شدتها هو نقص المعلومات وعدم شفافية العمل في الأسواق المالية.

وفي ظل تلك الظروف بقيت تأثيرات عوامل الاستثمار التقليدية المستمدة من الدخل والفائدة معطلة تقريباً. فقد لاحظ J.M. Keynes:

1. أن الكفاية الحدية لرأس المال تكون منخفضة في بادئ الأمر بصورة لا يمكن معها لسعر الفائدة إذا ما انخفض أن يرفع الاستثمار.

2. إن سعر الفائدة لا يستطيع أن ينخفض عن حد معين وذلك نظراً لارتفاع نفقات البنوك.

وقد حملت هذه الظروف الحكومات الغربية إلى التدخل المباشر من خلال تجارب السياسية الجديدةNew Deal لـ (روزولت) في الولايات المتحدة وسياسة القوة الشرائية لـ (ليون بلوم) في فرنسا وسياسة أسبقية الاستثمار على الادخار وعجز الميزانية الحكومية لـ (شاخت)، فازداد التدخل الحكومي والإنفاق الممول وتبني البنوك الحكومية إجراءات تحفيزية للاستثمار ووجهت الأجهزة الرسمية لمتابعة نشاطات الوسطاء والمضاربين.

وما يؤكد عليه هنا أن الأزمة العالمية الكبرى في الاقتصادات الصناعية المتقدمة قد انعكست بكافة تأثيراتها السلبية على الاقتصادات المتخلفة للبلدان التابعة، وامتدت هذه التأثيرات إلى كافة النشاطات السوقية واتسعت لحركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال. ويمكن التمييز بين حالتين مختلفتين في التأثيرات المعنية إحداهما- كانت موجهة من خلال السلطات الاقتصادية (النقدية والمالية والتجارية) للدول المسيطرة والتي جعلت من الاقتصادات التابعة جزءاً من الحلول المعتمدة كما تم ذلك بالنسبة لما تحقق من فوائض في حركات الذهب ورؤوس الأموال التي وجهت غالباً لتمويل الإنفاق المطلوب في اقتصادات المراكز. والأخرى- ارتبطت بمرونة الاقتصادات السائدة آنذاك.

رابعاً- لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة(1944-1959)

إن الحرب العالمية الثانية التي أشعلتها ألمانيا النازية وشاركت فيها إيطاليا واليابان ضمن ما عرف بدول المحور قد تركت دماراً شاملاً للبلدان الأوربية الغربية والشرقية ولبلدان آسيا بالإضافة إلى ما ألحقته من أضرار كبيرة بكل من ليبيا ومصر ومناطق أخرى في أفريقيا.

وقد تمخض استسلام دول المحور عن تحويل جيوبولوتيكي كبير في كل من أوربا وآسيا بشكل خاص حيث ظهرت على أثرها دول تتخذ أنظمة اشتراكية على غرار

النظـام السـوفيتي وذلـك في كـل مـن بولنـده وتشيكوسـلوفاكيا ورومانيـا وبلغاريـا ويوغسـلافيا والصـين وفيتنـام الشـمالية. وفي المقـابل انحسـر دور اليابـان وإيطاليـا المهزومتين إلى حدود أراضيهما مع اقتطاع الاتحاد السوفيتي لبعض الجـزر مـن اليابـان واحتفاظ دول الحلفاء بقواعد عسكرية في ألمانيا وقيام الولايات المتحدة بإنشاء قواعـد خاصة بها في اليابان.

ومن ناحية أخرى ازداد عدد البلدان المستقلة سياسياً في آسيا وإفريقيـا وأمريكـا اللاتينية وبرز ومنذ منتصف الخمسينات مع عقد مؤتمر باندونج لدول عدم الانحياز ما عرف بالعالم الثالث.

وهكذا تحوّل العالم خلال فترة الدراسة إلى قطبين رئيسيين:

أحدهما - رأسمالي سـوقي متقـدم والآخـر- اشـتراكي شمـولي Totalitarian مخطط مركزياً وكانت الدول النامية تقـف في الوسـط في ظـروف سياسـية واقتصاديـة حرجة بين الانحياز وعدم الانحياز وبموارد ضعيفة نسبياً

لقد أسهمت الوقائع السابقة فيما يأتي:

1. ظهور مؤسستين ماليتين عالميتين: إحداهما- صندوق النقد الدولي International Monetary Fun(IMF) والثانية البنك الدولي World Bank (WB) والذي يعـرف أيضاً بالبنك الدولي للإنشاء والتعمير International Bank for Reconstruction and Development (IBRD) وقد تم تشكيل هاتين المؤسستين الماليتين في اتفاقيـة Bretton Woods الـتي عقـدت في العـام 1944 وذلـك لبنـاء قـاعدة تنظيميـة (مؤسسية) لتقديم التسهيلات الائتمانيـة ولدعـم أو للمشـاركة في الاسـتثمارات وبمختلف فتراتها القصـيرة والمتوسـطة والطويلـة. وكـل ذلـك مـع رعايـة حريـة التحويل الخارجي وتحفيز حركات تبادل السلع والخدمات ورؤوس الأموال.

ففيما يخص (IMF)وجد أصلاً لتقديم قروض قصيرة المدى وذلك عند حدوث عجز في موازين مدفوعات الدول الأعضاء أو عند اختلال أسعار صرف عملات هذه الدول وبما يتجاوز النسبة المسموح بها والتي كانت (1٪).

ولهذا الغرض يعتمد الصندوق على مصدرين رئيسين للتمويل، وهما: (1) مساهمات الأعضاء حيث كانت تتكون من العملة المحلية بواقع(75٪) ومن الذهب بواقع(25٪). و(2) إصدار سندات للحصول على القروض من خلال الاكتتاب.

وبالنسبة للبنك الدولي (WB) فإنه تأسس ليركز على الاستثمارات طويلة المدى وذلك بناءً على دراسات مسبقة للجدوى الاقتصادية بالإضافة إلى اقتراح خطط أو برامج تنموية أو لإعادة الإعمار بعد الحروب والكوارث أو لمواجهة الفقر أو لدعم برامج النمو المتوازن لميزان المدفوعات من خلال دفع الكفاءات الإنتاجية.

ولإنجاز هذه المهام ضم البنك الدولي في العام 1956 شركة التمويل الدولية International Finance Company (IFC) وفي العام 1960 وكالة التنمية الدولية International Development Agency(IDA)

ويعتمد البنك الدولي في نشاطاته التمويلية على حصص الدول الأعضاء والتي شكلت منها حصة الولايات المتحدة لوحدها (17٪) وذلك بالإضافة إلى الاكتتاب على السندات الصادرة عن البنك والتمويل المشترك Co-financing من خلال التنسيق مع هيئات وتنظيمات ائتمانية واستثمارية دولية مثل البنك الأمريكي للتنمية.

2. تبنت الولايات المتحدة مشروع مارشال لمساعدة الدول الأوربية المتضررة من الحرب بغرض إعادة إعمارها وفعلاً تم منح مليارات الدولارات على الدول الأوربية الغربية الأكثر تضرراً. ففي الفترة (1947-1952) بلغت هذه المساعدات 13 بليون دولار اعتبر ثلثا هذا المبلغ منحاً. وقد أسهمت هذه التحصيصات في إعادة إعمار الدول المعينة بمعدل أو آخر.

ولا شك بأن مشروع مارشال قد ترك آثاراً كبيرة وبعيدة المدى على سياسات الدول الأوربية وقدم في نفس الوقت لدول المواجهة الشرقية مدى تفوق النموذج الرأسمالي، وذلك بينما كانت تعاني هذه الدول الأخيرة من ضعف شديد في هياكلها الاقتصادية والسياسية وخاصة بالنسبة للحاجيات الاستهلاكية والتكنولوجية الحديثة والحريات الشخصية والرأي العام...

وقد أسهم مشروع مارشال ومنذ العام 1955 بنمو سريع في الشركات عبر الوطنية(المعروفة بالمتعددة الجنسيات) Multinational Corporations (MNC) وذلك بعد انتعاش أوربا الغربية والعودة إلى نظام التحويل الدولي للعملات المتداولة وازدياد الاستقرار السياسي. وقد امتدت نشاطات الشركات المعنية من صناعات المشروبات الغازية إلى الصناعات الكيماوية والبتروكيماوية ......

3. قيام اتفاقيات متعددة الأطراف، تنظم مؤسسياً وبشكل دوري والتي كانت في مقدمتها الاتفاقية العامة للتجارة والتعريفات General Agreement of Trade and Tariffs (GATT)

وقد عقدت أولي جولات هذه الاتفاقية بعد مؤتمر هافان للعام 1947، وذلك في بداية العام 1948 بغرض وضع مبادئ أساسية للتجارة الدولية وبما يكفل إزالة قيود وإجراءات وسياسات الحماية التي استمرت منذ أوائل الثلاثينات.

وخلال فترة الدراسة (منذ الجولة الأولى في العام 1948 ولغاية العام 1959) تم إنجاز خمس جولات: (1) في جنيف في العام 1948 بحضور ممثلي 23 دولة و(2) في آنسي في العام 1949 بحضور ممثلي 13 دولة (3) في تورجواي خلال العامين 1950 و1951 بحضور ممثلي 38 دولة و(4) في جنيف خلال السنوات 1952-1956 بحضور ممثلي 26 دولة وأخيرا (5) في وترديلون خلال الأعوام 1959-1961 بحضور ممثلي 26 دولة.

4. انتشار حركات التأميم التي اعتبرت أداة فعّالة ومباشرة للتحول الاشتراكي في ظل أنظمة غير ماركسية. وقد بدأت هذه الحركات في بريطانيا أثناء حكم حزب العمال البريطاني بعد الحرب العالمية الثانية. ومن ثم انتشرت في بعض دول الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا. ففي العام 1951 تم تأميم النفط الإيراني وفي العام 1956 صدر قرار تأميم قناة السويس في مصر.

وقد رافق حركات تأميم المصالح الخاصة الأجنبية أو الوطنية تزايد تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي وذلك باعتبار هذا التدخل الشرط الضروري للإسراع بعمليات التنمية الاقتصادية وتجاوز الفجوات الاقتصادية والتكنولوجية والاجتماعية

والسياسية الواسعة ما بين البلدان الصناعية والبلدان المتخلفة وخاصة بعد فترة طويلة امتدت لعدة قرون في ظل الحكم العثماني أو الهيمنة الأوروبية والتي لم يجر خلالها إلاّ في نطاق ضيّق أي تحول تنموي وبالتالي كان القطاع الخاص ضعيفاً جداً من حيث الوعي أو الموارد أو مواجهة المخاطر. هذا فضلاً عن نقص شديد في مرافق البنيتين التحتية المادية الطرق والجسور والسدود والطاقة والمباني..... والفوقية الاجتماعية للموارد البشرية والتعليمية والثقافية والمعلوماتية .... كما وجدت الدول المستقلة حديثاً أنفسها أمام صراعات داخلية ومشكلات حدودية وصعوبات اقليمية وبالإضافة إلى كل هذا وذاك كانت التجربة السوفيتية تعد نموذجا متفوقاً آنذاك يؤكد في أنظار قادة الحركات السياسية ولنخبها أهمية تدخل الحكومة في بناء الصناعات الثقيلة ولتحقيق التحولات الراديكالية ومواجهة المخاطر الخارجية.

5. اشتداد الحرب الباردة بين القطبين الرئيسين والتي وجدت متنفساً لها في الحرب الكورية في بداية الخمسينات والمقاومة الفيتنامية للفرنسيين حتى منتصف الخمسينات والعدوان الثلاثي على مصر في العالم 1956 وكذلك في انقلابات عسكرية في بلدان عديدة مثل مصر وسوريا و العراق.

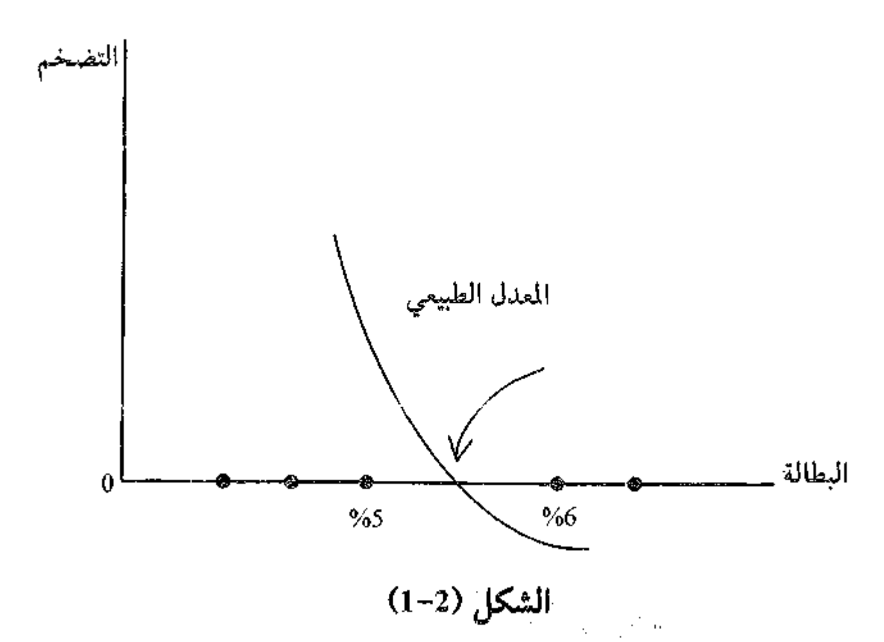
ومن ناحية أخرى دفعت الحرب الباردة إلى التنافس على الاستكشافات الفضائية بإرسال قمر صناعي سوفيتي أولاً ومن ثم قمر صناعي أمريكي في نهاية الخمسينات. هذا فضلا عن تطوير الصناعات الحربية وخاصة بالنسبة للصواريخ بعيدة المدى ونشر هذه الصناعات ومنتجاتها في البلدان النامية حسب التكتل الذي تنحاز إليه هذه البلدان.

6. تدفق رؤوس الأموال الأمريكية إلى دول آسيوية معينة لمواجهة امتداد النموذج الماركسي السوفيتي والصيني للنظامين السياسي والاقتصادي. وقد تركز هذا التدفق في كل من الفيليبين وكوريا الجنوبية وتايوان وتايلند وسنغافورة وماليزيا.

وقد أسهمت رؤوس الأموال المعنية في بناء إقتصادات السوق ولكن ضمن هياكل بلدان نامية تعاني من تشوهات كبيرة في علاقات هذه الهياكل من كافة النواحي الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية فاستمرت الاقتصادات المذكورة هشة

الأساس رغم التطورات الكبيرة التي حققها في مجال العلاقات الدولية فيما بعد. وأشار في هذا الصدد الباحثون ومنهم Bauer و Yamey إلى تبديد الأموال الواردة واستحواذ فئة غير إنتاجية على جزء كبير من هذه الأموال وكذلك إلى مجزرة المكائن في الفيليبين بسبب إهمالها كركام في المخازن أو لسوء استخدامها.

7. تشخيص العلاقة العكسية بين تشغيل القوى العاملة واستقرار مستويات الأسعار. وكان من رواد هذا التشخيص Phillips الذي نشر في العام 1958 منحناه المعروف مستنتجاً خلاله وجود ارتباط سالب بين معدل البطالة ومعدل التضخم. كما هو واضح في الشكل الآتي:



الشكل (2-1)

وهنا يقطع المنحنى المحور الأفقي عندما يصل التضخم إلى الصفر وإذا ما تدهور التضخم أكثر فإن البطالة ستزداد.

وقد أكدَّ هذا الرأي حدوث هبوط عام في الطلب عندما بدأت تأثيرات المضاعف الاستثماري ثم مضاعف الإنفاق الخارجي تتلاشى. ومما زاد من هذا الهبوط هو فرض الضرائب لإعادة تدوير الدورة التجارية باتجاه الاقتصاد الأمريكي ولزيادة التراكم الرأسمالي المتحقق في كل بلد وذلك حيث ارتفعت الفوائد بغرض جذب

المدخرات ولتحصين الاقتصاد من هروب رؤوس الأموال. وفيما يخص معدلات التضخم فكانت تتصاعد هذه المعدلات تحت تأثير ضغوط نقابات لعمال لدفع معدلات الأجور إلى الأعلى أو على الأقل لمنع هبوط هذه المعدلات.

8. نشوء أسواق Eurodollar بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة والتي تزايدت أهميتها منذ بداية الخمسينات عندما خضعت الأرصدة المحوّلة بالدولار من دول أوروبا الشرقية وخاصة الاتحاد السوفيتي السابق لتعاملات البنوك الأوروبية وفروع البنوك الأمريكية في الخارج هذا بالإضافة إلى الأموال الأخرى المتأتية من مصادر أمريكية وغير أمريكية التي وضعت في هذه البنوك وحوّلت إلى الدولار خاصة وأن تجاوز أو تخفيف العبء الرقابي الذي كان سائداً في الولايات المتحدة خلال الخمسينات قد أسهم في نشوء وتطور الأسواق المعنية بشكل واضح.

9. استمرار تحكم المؤسسات الرأسمالية الدولية في أسعار الصادرات الرئيسة للبلدان النامية.فمثلا بعد أن كانت معادلة تحديد سعر بترول الشرق الأوسط عموماً أثناء الحرب العالمية الثانية كما يأتي:

السعر المعتمد لبترول الشرق الأوسط في الخليج العربي = السعر السائد في خليج المكسيك+ نفقات الشحن من خليج المكسيك إلى إيطاليا - نفقات الشحن من الخليج العربي إلى إيطاليا.

ولما كانت نفقات الشحن من مصدري البترول إلى إيطاليا متساوية تقريباً فإن أسعار المنطقتين أصبحت متساوية أيضاً. ولكن بعد الحرب العالمية الثانية تحولت بعض التغييرات في التجارة الدولية للبترول الخام فمثلاً إن الولايات المتحدة بعد أن كانت مصدرة صافية لهذه المادة أصبحت مستوردة صافية لها وتوسع الطلب العالمي على البترول الخام ومنتجاته وخاصة في أوروبا لإعادة إعمار بلدانها ولتطوير القطاعات الإنتاجية ولزيادة عدد السيارات المستخدمة ..... ولكل ذلك ازدادت شحنات البترول من الشرق الأوسط إلى غربي إيطاليا فوجدت الشركات العاملة في الشرق الأوسط بأنها تخسر جزءاً من نفقات الشحن Freight Absorption بينما تكسب الشركات العاملة في أمريكا جزءا من نفقات الشحن Phantom Absorption ولما كانت غالبية الشركات العاملة في الشرق

الأوسط هي نفسها العاملة في أمريكا وفنزويلا لذلك فقد تغيرت معادلة تحديد أسعار بترول الشرق الأوسط إلى ما يأتي منذ العام 1947:

أسعار بترول الشرق الأوسط = أسعار البترول في خليج المكسيك + نفقات الشحن من خليج المكسيك إلى إنجلترا - نفقات الشحن من الخليج العربي إلى إنجلترا.

ومنذ ذلك العام بدأت بوارد استقلال أسعار بترول الشرق الأوسط عن أسعار بترول الولايات المتحدة. فقد وصلت الأخيرة في شهر كانون الأول (ديسمبر)من العام 1947 إلى 1.46 دولار للبرميل الواحد بينما ارتفعت الأولى إلى 1.17 دولار فقط. ولما كانت نفقات الشحن من الخليج العربي إلى إنجلترا أعلى من نفقات الشحن من خليج المكسيك إلى إنجلترا لذلك وجب تخفيض أسعار الشرق الأوسط المحلية ليتساوى طرفا المعادلة، وفعلاً خفضت هذه الأسعار في شهر تموز (يوليو) من العام 1949 بمتوسط 47 سنتاً للبرميل الواحد. ونتيجة لانخفاض نفقات الشحن في الفترة (1948- 1950) تمكن بترول الشرق الأوسط من أن يصل إلى الأسواق الأمريكية بأسعار تسليم مساوية وحتى أقل من الأسعار المحلية. ولذلك تغيرت معادلة تحديد أسعار بترول الشرق الأوسط إلى ما يأتي:

أسعار بترول الشرق الأوسط= الأسعار المحلية في خليج المكسيك - نفقات الشحن من الخليج العربي إلى الساحل الشرقي للولايات المتحدة الأمريكية عند نيويورك.

وعلى الرغم مما حدث من استقلال بين أسعار بترول الشرق الأوسط وأسعار البترول الأمريكي إلاّ أن هذا الاستقلال لم يكن تاماً حيث أن أيَّ ارتفاع في أسعار ساحل الولايات المتحدة كان يقابلها ارتفاع في أسعار الشرق الأوسط وأن أيَّ انخفاض في أسعار الولايات المتحدة كان يقابله أيضاً انخفاض في أسعار الشرق الأوسط ولكن بنسبة أقل في الحالة الأولى وبنسبة أكبر في الحالة الثانية.

ويمكن أن نخلص مما سبق إلى أن التغيرات التي حدثت في كيفية تحديد أسعار بترول الشرق الأوسط لم تكن تعكس الظروف التكنيكية والمصالح الخاصة بالدول المصدرة بل كانت ترتبط بتوازن المصالح الاقتصادية للشركات الأمريكية والأوروبية.

10. ان البلدان النامية الـتي حققـت اسـتقلالها السياسـي بعـد الحـرب العالميـة الثانيـة والبلدان التي تمكنت من زيـادة مواردهـا الماليـة مـن صادراتـها الأوليـة (وخاصـة البترول الخام) اتجهت نحو إعداد برامج تنموية وفي هذا الشأن تم تفعيل دور البنـك الدولي والخبرات الأجنبية. وحيث كان غياب البنية التحتية يمثل العائق الأساسي في سبيل بناء وتطوير النشاطات الإنتاجية السلعية والخدمية أكدّت البرامج المعتمـدة في البلدان النامية خلال الخمسينات على بنـاء الطـرق والجسـور والسـدود وخزانـات المياه والطاقة الكهربائية والمدارس والمستشفيات والمباني الحكومية.

لقد استوعبت المشروعات المعنية أعداد كبيرة من القـوى العاملـة شـبه المـاهرة وغير الماهرة وتم تشغيل سكان الريف الذين كانوا يعانون من ظـروف صعبـة فـارتفع متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي وبالتالي ازداد الطلب الاسـتهلاكي وهـذا مـا شـكّل ضغوطـاً علـى تجـارة الاسـتيراد وخاصـة مـن البلـدان المتقدمـة فـانفتحت الاقتصادات النامية أكثر على الاقتصاد العالمي.

11. ظهور كتلة الروبل بجانب الكتل الأخرى مثـل الإسـترليني والفرنـك.وتشـكلت هذه الكتلة في العام 1945 من دول اوروبـا الشـرقية (بولنـدا ورومانيـا وهنغاريـا وتشيكوسلوفاكيا وبلغاريا). وتمـيّزت بثبـات اسـعار الصـرف الرسميـة واعتمـاد المعاملات فيما بين الدول الأعضاء مع الروبل القابل للتحويل إلى ذهب علماً بأن في الواقع كان هذا الروبل وحدة حسـابية مجـردة ولم يتـم الالـتزام الفعلـي بـهذا التحويل.

وفيما يخـص الكتـل الأخـرى اعتـبرت كتلـة الفرنـك أكـثر تنظيمـاً مـن كتلـة الإسترليني وهي كانت تضم مجموعتين من الدول، إحداهما -دول مندمجـة نقديـاً مـع فرنسا والأخرى- دول لها أنظمة نقدية مستقلة وبالتالي تعتمد أسعار مكافئة لعملاتـها تجاه سعر الفرنك مثل المستعمرات السابقة في شمال أفريقيـا. واعتمـدت هـذه الكتلـة على أربعة مراكز للإصدار النقدي:

(1) المؤسسة الخاصة بالمقاطعات.

(2) المؤسسة الخاصة بأقاليم ما وراء البحار.

(3) البنك المركزي لدول غربي أفريقيا.

(4) البنك المركزي لدول أفريقيا الإستوائية.

12. بدأت الجهود الأوروبية لتحرير التبادل التجاري وحركات رؤوس الأموال والموارد البشرية بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة فتأسست في العام 1948 منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي Organization of European Economic Cooperation (OEEC) والتي أسست أعضاؤها في نفس الفترة اتحاد المدفوعات الأوروبي European Payments Union (EPU) بموجب مشروع مارشال. وقد عملت هذه المنظمة على تحرير التبادل التجاري فيما بين الدول الأعضاء وعلى تنسيق السياسات الاقتصادية لهذه الدول. ومن ثم ازداد الاهتمام أكثر بمشروعات التكامل الاقتصادي وبدأ ذلك فعلاً من قبل ألمانيا الاتحادية وفرنسا وبلجيكا وهولندا ولوكسمبرج وإيطاليا وذلك للإسراع بإعادة إعمار أوروبا ولتجنب العوامل التي أدت إلى الوضع السابق للحرب فتأسست مجموعة الفحم والصلب الأوروبي European Coal and Steel Community (ECSC) والتي جاءت إثر معاهدة باريس في العام 1951. ومن ثم ارتبطت هذه المجموعة في العام 1958 مع مجموعة الطاقة الأوروبية European Energy Community وفي العام 1957 تأسست المجموعة الاقتصادية الأوروبية European Economic Community (EEC) من نفس الدول الأعضاء في (ECSC).

خامساً: لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة (1960 – 1969)[5]

شهدت ستينيات القرن الماضي ما يأتي:

1. قيام جولة كندي لـ (GATT) خلال الفترة 1963 – 1967 بحضور ممثلي 62 دولة خلالها بدأت الجهود الواضحة لدعم جهود الدول النامية في زيادة مكاسبها من التبادل الدولي وتلافي مظاهر الحيف التي تلحق بها من هذا التبادل. ولهذا الغرض عقد في العام 1960 مؤتمر بلغراد والذي تابعه في العام 1962 مؤتمر القاهرة، وقد تمخض المؤتمران في العام 1963 عن تنظيم الجهود المعنية في مجموعة (77) وذلك

بهدف إدخال إصلاحات في التجارة الدولية، وفعلاً تم تخفيض بعض القيود الجمركية على صادرات البلدان النامية منذ العام 1966.

2. إن تناقضات المصالح بين الشركات المحتكرة لبترول البلدان النامية واقتصادات هذه البلدان قد اشتدت في نهاية الخمسينات وبداية الستينات وذلك نتيجة لعوامل عديدة:

أ. احتكار عدد محدود من الشركات (المتعددة الجنسيات) لغالبية أراضي البلدان المصدرة للبترول الخام وذلك بموجب اتفاقيات سابقة عقدت أثناء السيطرة السياسية للحكومات الغربية وخاصة البريطانية.

ب. تركيز الشركات العاملة لنشاطاتها الاستثمارية (في التنقيب والاستخراج والتصدير) في مواقع تقليدية وعدم المخاطرة باستكشاف مواقع جديدة.

ت. عدم شفافية الحسابات المالية للشركات العاملة، وبالتالي عدم الدقة أو عدم التأكد من أرباحها الحقيقية.

ث. عُزلة الشركات العاملة عن محيطها المحلي حيث كانت تتم غالبية مشترياتها من الأسواق الخارجية وتحولت مواقع إنتاجها إلى واحات شبه مغلقة في وسط صحراوي.

جـ. تزايد تدخل حكومات البلدان النامية في الشؤون الاقتصادية وتوسع خدمات الأمن والدفاع، وهذا ما أسهم في دفع النفقات الحكومية إلى الأعلى، مما تطلب البحث عن مزيد من الموارد المالية لتغطية هذه النفقات المتزايدة وبالتالي ازدادت الضغوط على الشركات العاملة لرفع حصص الحكومات المعنية في إيرادات البترول المصدر.

ولكل ما سبق استضاف العراق في العام 1961 مؤتمراً للدول المصدرة للبترول، وتمخض هذا المؤتمر عن منظمة الأقطار المصدرة للبترول Organaization of Petroleum Exporting Countries (OPEC) وتعد هذه المنظمة أكبر تجمع للمنتجين في العلاقات الدولية من حيث حجم المعاملات بضم ممثلين عن حكومات ويعتمد تشكيلات مؤسسية.

لقد أسهمت هذه المنظمة خلال الستينات في توجيه ضغوط بهدف مقاسمة بعض الإيرادات التي كانت تستحوذ عليها الشركات الأجنبية ولكنها لم تتمكن خلال هذا العقد من إحداث تغيير جوهري في الأسعار باستثناء حالات قليلة لمنع التدهور فيها.

3. تبني عدد من الدول النامية المتأثرة بتجارب البلدان الاشتراكية ذات التخطيط المركزي تأميم المنشآت الصناعية والتجارية والائتمانية الخاصة، وذلك بتذرع فشل القطاع الخاص عن تحمل دوره التنموي وعدم مواجهته للمخاطر الاستثمارية، وقد استكملت قرارات التأميم غالباً بإجراءات أخرى لتفتيت الملكيات الاقطاعية الزراعية ولفرض ضرائب على رؤوس الأموال وخاصة التركات.

ويمكن القول أن مصر خلال العامين 1961 و 1962 كانت رائدة في كل ما ذكر سابقاً حيث تم تأميم العديد من المنشآت الاقتصادية الخاصة وتبعها العراق في شهر تموز (يوليو) من العام 1964 بتأميم أفضل وأنجح الوحدات الصناعية والتجارية والائتمانية حتى صارت أعمال البنوك وشركات التأمين حكراً على القطاع العام، فكان ما تحقق تقليداً غير مدروس لتجربة مصر.

4. ظهور العديد من التكتلات الإقليمية والقطاعية فيما بين البلدان المتقدمة من جهة وفيما بين البلدان النامية من جهة أخرى ففي العام 1960 تأسست منطقة التجارة الحرة الأوروبية European Free Trade Area (EFTA) من النمسا وفنلندا والسويد وسويسرا وذلك إلى جانب المجموعة الاقتصادية الأوروبية European Economic Community (EEC) التي اندمجت معها في العام 1965 مجموعتا (الفحم والصلب) و(الطاقة) وفي العام 1960 تحولت منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي (OEEC) إلى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية Organization of Economic Co- Operation and Development (OECD) فضمت بالإضافة إلى دول (OEEC) السابقة الولايات المتحدة وكندا واليابان واستراليا وفنلندا وذلك لتطوير التبادل متعدد الأطراف فيما بين الدول الأعضاء.

وفيما يخص البلدان النامية نفذت اتفاقية الوحدة الاقتصادية العربية في شهر نيسان (إبريل) من العام 1964 وذلك بعد سبع سنوات من عقدها وتمخض عن هذه الاتفاقية مجلس الوحدة الاقتصادية العربية الذي ضم كلاً من الأردن وسوريا والعراق ومصر وليبيا وموريتانيا واليمن، وقد قرر هذا المجلس إنشاء السوق العربية المشتركة وذلك لتحرير حركات السلع والخدمات وعناصر الإنتاج فيما بين الدول الأعضاء ولكن هذه السوق لا زالت تدور في مكانها وذلك بسبب عدم إلزامية واقعية لقراراتها.

وفي نهاية الستينيات تشكل اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا Associan of South East Asian Nations (ASEAN) والذي ضم دولاً تعتمد نظام السوق (ماليزيا وتايلند وأندونيسيا وفليبين وسنغافورة وبرونيا) وفي أفريقيا تم تأسيس الجماعة الاقتصادية لدول أفريقيا الغربيةEconomic Community of West African States (ECOWAS) وكذلك السوق المشتركة لأفريقيا الشرقية (EACM) East African Common Market وفي أمريكا اللاتينية عقدت اتفاقية مونتفيديو كما وتأسست السوق المشتركة لأمريكا الوسطى.

إن دراسة التكتلات السابقة ومنذ بداياتها الأولى تكشف عن نجاح تكتلات الدول الصناعية السوقية المتقدمة بسبب حاجتها إلى إلغاء القيود في سبيل تسويق فوائضها الإنتاجية وبالمقابل فشل تكتلات الدول النامية نتيجة لضعف وعدم مرونة أجهزتها الإنتاجية ولحاجة منشأتها الاقتصادية إلى الدعم المحلي والحماية من المنافسة الخارجية، هذا بالإضافة إلى عدم إمكانية هذه الدول التخلي عن الإيرادات الضريبية المتأتية من التعريفات الجمركية وبالتالي تطالب دائماً باستثناء قوائم متلاحقة من الإعفاءات المقررة.

إن اندفاع الدول الأوروبية نحو تطوير تكتلاتها الإقليمية والقطاعية قد أسهم في تطوير قاعدة نظرية لعملية التكامل الاقتصادية خلال الستينيات ويُشار هنا بوجه خاص إلى دراسة:

.Bela Balassa, Theory of Economic Integration, George Allens London, 1969

وقد أكدت هذه الدراسة على خمس مراحل رئيسة لعملية التكامل الاقتصادي والتي هي:

أ. منطقة التجارة الحرة Free Trade Area حيث تلغى القيود الكمية والتعريفات الجمركية مع احتفاظ كل طرف بما يراه مناسباً تجاه الدول الأخرى.

ب. الاتحاد الجمركي Customes Union فبالإضافة إلى إلغاء القيود والتعريفات على التبادلات فيما بين الدول الأعضاء توضع تعريفات موحدة على غير الأعضاء.

ت. السوق المشتركة Common Market وهنا بالإضافة إلى ما يؤكده الاتحاد الجمركي تلغى القيود على حركات عناصر الإنتاج.

ث. الاتحاد الاقتصادي Economic Union وفي هذه المرحلة يضاف إلى السوق المشتركة تنسيق السياسات الاقتصادية للدول الأعضاء.

جـ. التكامل الاقتصادي الكلي Total Economic Integration ويفترض في هذه المرحلة الأخيرة قيام سلطة أعلى من السلطات الخاصة بالدول الأعضاء توجه السياسات النقدية والمالية والتجارية.

5. استعادة ألمانيا واليابان لموقعيهما التجاريين في العالم، حيث بدأت الفوائض الإنتاجية من مختلف الصناعات وخاصة السيارات والسلع الاستهلاكية المعمرة تجد طريقها إلى التصدير فارتفع سعر صرف كل من المارك والين تجاه العملات الأخرى وذلك في وقت أدت مشكلات موازين المدفوعات إلى تخفيض الجنيه الاسترليني بواقع (14.5٪) في العام 1967 والفرنك الفرنسي بواقع 15٪ في العام 1969.

وفي المقابل رفعت ألمانيا الاتحادية في العامين 1961 و 1969 سعر المارك تجاه الدولار بهدف تخفيض الفائض في الميزان التجاري وكان ذلك تحت الضغوط الأمريكية حيث كان فائض ميزان المدفوعات الألماني يقابل عجز الميزان المدفوعات الأمريكي ونتيجة لهذه الضغوط ازدادت إجراءات الحكومة الألمانية لهدف تقليل تقلبات أسعار الصرف الأجنبي فسقطت حكومة L. Erhard.

6. اشتداد الحرب الباردة بين الكتلتين : الغربية والشرقية وقد بلغت هذه الحرب أوجها في زمن الرئيس الأمريكي جون كندي والزعيم السوفيتي خروتشوف

وذلك في العام 1963 فيما عرف بأزمة (خليج الخنازير) حيث تبنت الولايات المتحدة استراتيجية حافة الحرب التي افترحها جون فوستر دالاس وزير الخارجية الأمريكي في نهاية العام 1962، وكانت الأزمة المذكورة بشأن تفكيك صواريخ سوفيتية تم نصبها في كوبا.

ومما يذكر هنا أن استجابة الاتحاد السوفيتي للطلب الأمريكي آنذاك وقيامه فعلاً بتفكيك الصواريخ المعنية قد رفعت فتيل الحرب النووية ومهدت لعهد جديد في التعايش السلمي بين القطبين وأسهمت في حماية كوبا من أي غزو أمريكي مستقبلاً ولكن قد خلف حالة عامة من الإحباط لدى المناوئين للنفوذ الأمريكي مما قلل من اعتماد هؤلاء على الدور السوفيتي في دعم أنظمتهم وحماية مواقعهم الشخصية من جانب وزاد من قدرات الولايات المتحدة على صنع القرارات الدولية من جانب آخر.

وفضلاً عما سبق فإن الاستجابة السابقة قد أدت فيما بعد إلى التعامل مع الحرب الفيتنامية التي امتدت لعدة سنوات بأساليب ووسائل وسياسات مختلفة عن السابق، فقد انتهى مفعول الانذارات الحاسمة لإيقاف الحروب كما أقدم عليه الاتحاد السوفيتي في العام 1965 مع كل من بريطانيا وفرنسا وإسرائيل عند حدوث ما عرف آنذاك بالعدوان الثلاثي على مصر.

وهذا ما حدث أيضاً بعد حرب حزيران للعام 1967 على كل من مصر والأردن وسوريا ولبنان ولم يكن هناك بد غير الالتجاء إلى مجلس الأمن، لاتخاذ القرار 244 بشأن الانسحاب الإسرائيلي من أراضي احتلت في تلك الحرب.

ولا شك بأن الحربين الأخيرتين وظروف الحرب الباردة والصراعات المحلية والمنازعات الحدودية قد أسهم كل ذلك في تعاظم مبيعات الأسلحة وتطوير الصناعات العسكرية وبالتالي حدث انتعاش واضح في الاقتصادات المنتجة لسلع الحرب وارتفاع في معدلات نمو التشغيل والاستثمار والناتج الحقيقي فيها وخاصة بالنسبة للاقتصاد الأمريكي، وبالمقابل تراكمت في البلدان النامية الانقلابات العسكرية والاحتكاكات الحربية وبالنتيجة اسْتِنزِفَتْ موارد هذه البلدان وتأخرت برامجها التنموية وتفاقم العجز في موازين مدفوعاتها الدولية.

7. احتداد المنافسة بين القطبين: الأمريكي والسوفيتي على الاستكشافات الفضائية وقد وضعت في هذا السبيل ميزانيات ضخمة وبرامج طموحة، وكان العالم المثقف بأسره يتابع برنامجي أبولو الأمريكي وسويوز السوفيتي.

لقد أسهمت هذه المنافسة الفضائية في تطورات تكنولوجيا كبيرة في مصادر الطاقة والأتمتة وصناعات المعادن وشبكات الاتصالات وأساليب تحليل المعلومات، ويمكن القول بأن النشاطات الفضائية كانت وراء الثورة التكنولوجية التي برزت في الستينيات وخلقت خزيناً ضخماً من الابتكارات في مختلف النشاطات الصناعية والزراعية والخدمية وكشفت عن الطاقات البشرية الكامنة وغير المحدودة.

ورغم السرية العالية التي اكتنفت البرامج الفضائية في البلدين إلا أن أجزاءاً كثيرة من هذه البرامج قد تسربت إلى دول أخرى في أوروبا وآسيا، وبذلك صارت الأجهزة والمعلومات والأنظمة والأساليب المعتمدة في النشاطات الإنتاجية الفضائية حالها حال السيارات والطائرات والسفن والسلع المعمرة للمستهلكين Durable Consumer Goods تجد طريقها فيما بعد وبالتدريج إلى بلدان أخرى.

وهكذا شهدت الستينات بالنسبة لكثير من الصناعات (بما فيها الفضائية ولو بشكل أولي) تطبيقات لأطروحة R. Vernon حول نظرية دورة حياة المنتوج في التجارة Product Life Cycle Theory of Trade والتي تتضمن ثلاث مراحل:

أ. مرحلة السلعة الجديدة New Product Stage

وخلالها يتركز عرض هذه السلعة في الأسواق المحلية للبلد المنتج وخاصة عندما تكون دخول الأفراد مرتفعة ويسود وعي استهلاكي كاف.

ب. مرحلة نضوج السلعة Maturing Product Stage

وفيها تزداد خبرات المنتجين وإمكاناتهم على عرض المنتوج الجديد في الأسواق الخارجية وتظهر لديهم وفورات سعة (أو حجم) Scale Economies الإنتاج ويزداد الطلب العالمي على السلعة المعنية.

ت. مرحلة السلعة القياسية أو المعيارية **Stardardizing Product Stage**

وهنا تطبق أدق المواصفات القياسية ويتم توفير مستلزمات الإنتاج من السلع الوسيطة بمعدل متزايد وتدخل بدائل إنتاجية من حيث الأساليب أو الأجهزة أو المواد تتسم بكفاءة أعلى وبتكلفة أدنى، كما وتنتشر المعلومات الخاصة بالمنتوج المعني في نطاق عالمي أوسع.

وخلال هذه المراحل يتم التمييز بين فترتين للتأخير تتعلق إحداهما بالإنتاج وكيفية نشر المعلومات وتعلمها وبناء الأجهزة الرأسمالية وتوفير المستلزمات من السلع الوسيطة والأخرى بالتسويق وقبول المستهلكين للمنتوج الجديد.

وقد بين R. Vernon في العام 1966 بأن البلد الذي يحتكر منتوجاً معيناً بسبب أسبقيته في التحول التكنولوجي واحتفاظه بأسرار ابتكاره لفترة ما، فإن هذا البلد غالباً ما يصبح مستورداً لنفس المنتوج فيما بعد. وذلك مثل أجهزة التلفزيون التي كانت منتوجاً أمريكيا خالصاً خلال أواخر الأربعينات وأوائل الخمسينيات، صارت الولايات المتحدة منذ بداية الستينيات بلداً مستورداً لهذه الأجهزة وذلك بعد أن مرت في نهاية الخمسينيات بكونها أكبر بلد مساهم في الصادرات العالمية لهذا المنتوج، ففي بداية السبعينات كانت الصادرات اليابانية من نفس الأجهزة تمثل حوالي (52٪) من العرض المحلي الأمريكي والصادرات الآسيوية (من كوريا الجنوبية وتايوان) حوالي (20٪).

8. قيام الثورة الثقافية في الصين والتي قادها ماوتسي تونج من خلال بعض أقواله المنشورة فيما عرف بالكتاب الأحمر الذي وجد رواجاً وسعاً لا في داخل الصين وحسب بل وفي العالم ككل.

لقد أرادت هذه الحملة الماوية تحقيق أهداف متعددة يمكن إجمالها في هدف أساسي واحد والذي هو (إحلال السلوك الجماعي القائم على طاعة الحزب الشيوعي وقادته حرفياً محل التطلعات الفردية والسمات الشخصية المميَّزة والبواعث المادية والمعنوية الخاصة).

ولكن الذي تحقق فعلاً هو أن حالة من شبه الانغلاق على العالم الخارجي قد سادت الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسة في الصين، وفشلت البرامج الموجهة لاندماج سكان الحضر في المجتمع الريفي والنشاط الزراعي، وانتشرت مظاهر الفوضى

في التنظيمات الرسمية الحكومية وفي التقاليد الصينية العريقة وتشتت بالتالي المعسكر الشرقي الذي كانت تقوده الأحزاب الشيوعية بين الصين الشعبية والاتحاد السوفيتي.

ومع كل هذه الوقائع السلبية فقد عكست الثورة الثقافية الصينية إمكانات غير محدودة للسلطات القائمة في الصين على تعبئة مئات الملايين من السكان ولأي هدف أو توجه كان، وبالتالي وجد بأن من الأفضل إعداد استراتيجيات جديدة يمكن من خلالها كشف الطاقات الإنتاجية والتسويقية الكامنة في الاقتصاد الصيني ودفعها باتجاه الاندماج في الاقتصاد العالمي، فزار المستشار الاقتصادي للرئيس الأمريكي w. Rostow الصين وألف كتاباً حول الصين Prospects of Communist China وأشار إلى بعض آفاق العلاقات الاقتصادية الدولية للصين وما يفترض عمله في سبيل توسيع هذه الآفاق مستقبلاً.

9. تكريس عوامل الاندماج الاقتصادي الهامشي للبلدان النامية في اقتصاديات الدول الصناعية السوقية المتقدمة.

وقد تعقد هذا الاندماج لاتخاذ عوامله صيغاً أو تأثيرات متباينة والتي منها:

أ. ارتفاع نسبة التجارة الخارجية إلى الدخل القومي والتي تتجاوز اعتيادياً في حالة البلدان المصدرة للنفط 90٪.

ب. ارتفاع نسبة الصادرات الأولية إلى الصادرات الكلية وبالتالي لا تشكل الصادرات التحويلية التي تتسم بارتفاع معدل التصنيع (أي نسبة القيمة المضافة إلى قيمة الإنتاج الكلية) إلا نسبة قليلة من صادرات البلدان النامية.

ت. تركز الصادرات الأولية في منتوج واحد (زراعي أو استخراجي) أو في عدد محدود من المنتوجات وبالتالي ترتبط مؤشرات الاقتصاد الكلي كأرصدة العملات الأجنبية والإيرادات العامة والاستثمارات القومية والناتج الحقيقي وتشغيل القوى العاملة والمستويات العامة لأسعار السلع والخدمات والأصول بالمنتوج المعني كالنفط الخام أو بعدد من المنتوجات الأولية المتقلبة في الأسواق الدولية.

ث. تزايد أهمية الشركات عبر الوطنية (المتعددة الجنسيات) والتي تمكنت من المشاركة في الإدارة و/ أو رؤوس الأموال مع المشروعات الوطنية والإقليمية المشتركة.

جـ. تزايد أهمية الاستثمارات الأجنبية في مرافق أساسية للبنية التحتية ونشاطات التصنيع.

حـ. ضعف الكفاءة التنافسية (النوعية والسعرية) للنشاطات الإنتاجية الوطنية في الأسواق الدولية، وخاصة في الستينيات عندما ركزت غالبية الصناعات الحديثة على المنتجات التجميعية المعتمدة من حيث المصدر والتسويق على الخارج.

خـ. اعتماد صيغة التسليم بالمفتاح (Turn- Key) عند التعاقد مع الشركات التي تتولى بناء المصانع في البلدان النامية وبالتالي لم يكن بالمستطاع إلا الإطلاع على جزء من المعلومات السطحية حول التكنولوجيا الحديثة التي تم استقدامها مع هذه المصانع المستوردة، وغالباً لم تكن تتجاوز هذه المعلومات عن تبديل قطع الغيار وبعض خدمات الصيانة الدورية.

وفضلاً عن ذلك كثيراً ما كانت العقود المعنية تربط البلد النامي بشراء المستلزمات الوسيطة للتشغيل من الشركة المتعاقدة أو من بلدها الأم.

د. تحكم المؤسسات (والأسواق) الدولية في أسعار الصادرات الأولية الرئيسة، ويعتمد هذا التحكم بطبيعة الحال على مدى مساهمة حصيلة الصادرات المعنية في مؤشرات الاقتصاد الكلي المذكورة سابقاً وخاصة الاستثمار والدخل والتشغيل.

فمثلاً رغم تأسيس (OPEC) في العام 1961 إلا أن هذه المنظمة استمرت ضعيفة أمام مسألة التأثير في أسعار البترول الخام خلال فترة الدراسة (الستينات) حيث يلاحظ أن سعر البترول الخام في الخليج قد انخفض من (1.92) دولاراً للبرميل الواحد في العام 1953 إلى (1.82) دولاراً في العام 1960 ومن ثم إلى (1.72 - 1.74) دولاراً في العام 1967.

وفي مقابل كل هذه الحقائق بشأن ضعف قوة المساومة النسبية للبلدان النامية وتدهور مواقع هذه البلدان في التقسيم الدولي للعمل تأسست في العام 1964 وكالة دولية عرفت بمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية United Nations (UNCTAD) Conference on Trade and Development وذلك بهدف التركيز على ظروف البلدان النامية وتوجيه انتباهها نحو استراتيجية تعويض الاستيراد مع تعزيز المنافذ التجارية أمام منتجات البلدان المعنية واستقرار قيم صادراتها ودعم برامجها التنموية.

سادساً- لمحات من تطور الاقتصاد الدولي الفترة (1970 - 1979)[6]

شهدت سبعينات القرن الماضي ما يأتي:

1. انهيار اتفاقية Bretten Woods والتي كانت قائمة على تثبيت أسعار الصرف واستقرارها، فكما اتضح سابقاً إن بوادر هذا الانهيار قد بدأت مع تخفيض الجنيه الإسترليني في العام 1967 والفرنك الفرنسي في العام 1969 ولكن البداية الحاسمة لانهيار الاتفاقية المعنية قد جاءت عندما قررت الحكومة الأمريكية في العام 1971 إلغاء العلاقة بين الدولار والذهب، فخرجت بالتالي الدول الأعضاء في IMF من نظام سعر الصرف الثابت وتحولت إلى نظام سعر الصرف المعوَّم الذي شمل غالبية عملات هذه الدول منذ العام 1973.

وهكذا تحررت الاقتصادات الصناعية وتلك القادرة على المنافسة الدولية من قيود الالتزام بسقف (1٪) لتغيير سعر الصرف والذي كان مفروضاً من قبل IMF وصار بإمكان هذه الاقتصادات المناورة على قيم عملاتها في أسواق الصرف الأجنبي بغرض معالجة الاختلالات في موازين مدفوعاتها وتحفيز منافذها التصديرية.

وعلى أية حال، رافق التحول من نظام أسعار الصرف الثابتة إلى نظام أسعار الصرف المعومة - كما أشرنا سابقاً - تقلبات عنيفة في أسعار الصرف فمثلاً انخفض سعر صرف الجنيه الإسترليني أمام الدولار الأمريكي في العام 1976 من دولارين إلى 1.55 دولار ثم ارتفع في العام 1977 إلى 1.97 دولار ومن ثم بلغ في العام 1979 حوالي 2.4 دولار.

وارتفع سعر الدولار الأمريكي أمام الين الياباني من 265 ين إلى 300 ين في العام 1973 ثم انخفض إلى 175 ين في العام 1987 علماً بأن سعر الذهب حقق خلال فترة الدراسة (السبعينات) تصاعداً مستمراً وذلك من 42 دولار مقابل أوقية ذهب إلى 39 دولار في العام 1971 وثم إلى 42 دولار في العام 1973 وإلى 200 دولار في العام 1974 وأخيراً إلى حوالي 900 دولار في نهاية العام 1979.

لقد أتى التحول السابق في نظام سعر الصرف على بعض المؤسسات المالية الدولية الصغيرة بالإفلاس، حيث أنها كما أشرنا سابقاً - تكبدت خسائر مالية فادحة.

كما وتمخض هذا التحول عن تجاوز عرض الدولار للطلب عليه في أسواق الصرف الدولية وذلك بسبب ضعف أداء الأسواق التجارية الأمريكية . فهبط سعر صرف الدولار تجاه كل من المارك الألماني والفرنك السويسري والين الياباني، وتراكمت احتياطات البنوك الأوروبية واليابانية من الدولار نتيجة لعدم قبوله من قبل الأفراد والمؤسسات.

وفضلاً عما سبق أفرزت التغييرات السابقة في أسواق الصرف الأجنبي - بعد انهيار اتفاقية Bretton Woods ضغوطاً حكومية ونزاعات سياسية وأزمات مالية ومشكلات محلية.

فمثلاً بعد أن فرضت الحكومة الأمريكية ضريبة 10٪ على الاستيرادات ضغوطاً على السلطات اليابانية للتدخل في سعر الين بهدف تخفيض الفوائض التجارية اليابانية، قامت هذه السلطات برفع سعر الين بواقع (17٪) وهو ما أدى إلى أزمة سياسية انتهت باستقالة Sato رئيس الوزراء آنذاك.

2. ارتفاع أسعار البترول الخام بمعدلات متصاعدة وذلك ابتداء بمؤتمر طهران الذي عقد في شهر تموز (يوليو) من العام 1973، بحيث انتقلت هذه الأسعار من مجال (1.5 - 2) دولار للبرميل الواحد ولعدة عقود إلى حوالي (3) دولارات ومن ثم إلى (5) دولارات في 16 تشرين الأول (أكتوبر) من نفس العام وبعد شهرين ونصف فقط أي في 1 كانون الثاني (يناير) من العام 1974 أصبحت الأسعار المعنية حوالي 12 دولار وحتى بلغت حوالي أربعين دولاراً للبرميل الواحد في نهاية السبعينات وخاصة في سوق روتردام للصفقات السريعة.

ورافق هذا الاتجاه المتصاعد لأسعار البترول الخام تحول الأسواق الدولية من نظام السعر الواحد تقريباً إلى نظام الأسعار المتعددة، فبعد أن ساد هذه الأسواق نظام الأسعار المعلنة Posted Prices والذي استمر منذ العام 1880 ولغاية العام 1973 تزامنت عدة أنظمة سعرية، والتي منها:

أ. الأسعار المنخفضة التي أدخلته الشركات المستقلة.

ب. أسعار الإشارة Reference Prices التي طبقتها لأول مرة الجزائر مع فرنسا في العام 1965 وفنزويلا مع الشركات العاملة فيها في العام 1967.

ت. أسعار التكلفة الضريبية Tax- Paid Cost Prices.

ث. الأسعار الفورية Post Prices التي ظهرت منذ العام 1978 بعد توقف صادرات إيران، وقد غطت الأسواق الفورية مثل روتردام في ذلك العام (5-10٪) من مجمل الصادرات العالمية للبترول الخام، ومن ثم اتساع هذا المجال ليغطي (15-20٪) فبلغت الفجوة بين السعر الرسمي المعلن والسعر الفوري (19.25 - 30.20) دولار للبرميل الواحد، وهكذا لعبت الأسواق المذكورة دوراً مباشراً في تحقيق ارتفاعات كبيرة ومفاجئة في أسعار البترول الخام خلال السنوات (1978-1981).

ولاشك أن (OPEC) كانت تعد الجهة المسؤولة مباشرة عن دفع أسعار البترول الخام في الأسواق العالمية بوتائر متصاعدة غير ان هذا التوجه قد انتقد واعتبره البعض ضمن السياسات غير العقلانية لهذه المنظمة وذلك لأن التصاعد الكبير في أسعار البترول الخام قد ولدّ نتائج عديدة نذكر منها:

أ. ارتفاع تكاليف (الوقود والمواد الخام) البترولية الداخلة في مختلف النشاطات السلعية والخدمية وظهور ما عرف بأزمة الطاقة في الدول الغربية والتي انعكست على مناحي عديدة من الحياة وخاصة على أسواق المركبات وبدائلها وعلى استهلاك الطاقة وعلى تكاليف المنتجات الصناعية والزراعية والخدمية المعتمدة على البترول كوقود أو كمواد خام وعلى موارد الدولة المالية .... وهكذا على مستويات الأسعار وتكاليف المعيشة للسكان.

ب. ظهور ابتكارات وبالتالي تحولات تكنولوجية هامة والتي أسهمت في:

(1) إنتاج بدائل غير بترولية لمصادر الطاقة وانتشار بعضها السريع على نطاق واسع أحياناً مثل الطاقة الشمسية التي عرفت منذ فترة غير قصيرة قبل أزمة الطاقة، إلا أن انتشارها جاء أثناء الأزمة هذا بالإضافة إلى زيادة إحلال الغاز والفحم والمصادر النووية محل البترول الخام.

(2) توفير استخدام البترول الخام ومنتجاته ضمن السلع الوسيطة في الصناعات

المختلفة وذلك حيث صار هذا الاستخدام أكثر كفاءة من السابق، كما وتمت زيادة إنتاجية المنتجات البترولية كوقود، فانخفضت مرونة الدخل الطلبية للبترول الخام من (1-2٪) إلى (1٪).

(3) تعزيز آبار البترول شبه المهملة في بعض المناطق مثل تكساس حيث تم إحياء هذه الآبار وزيدت طاقاتها الإنتاجية ومن ناحية أخرى ظهرت الجدوى الاقتصادية للاستثمار في مناطق التكاليف العالمية وعدم التأكد سابقاً، وهو ما زاد من نسبة الاستخراج للبترول الموجود في الأرض Enhanched Recovery والتي تجاوزت في آلاسكا بحوالي (70٪) وفي بحر الشمال بحوالي (45٪) وكل ذلك من الاحتياطي بحوالي (50٪).

(4) تطور تكنولوجيات التنقيب والاستكشاف، خاصة وأن تجاوز أسعار البترول الخام لتكاليف الابتكارات الحديثة المتعلقة بهذه التكنولوجيات قد حفَّز. على مزيد من البحث والتطوير في هذا المجال وهذا ما حدث في ولاية آلاسكا في أمريكا وفي بحر الشمال في أوروبا، فظهرت احتياطات جديدة تتميز بكفاءات نوعية عالية نسبياً، كما وقلت مخاطر الاستثمار في الحفر والاستكشاف حيث صار بالإمكان تحديد المواقع التجارية المربحة بسهولة ودقة أكثر، مما خفض تكاليف الاستثمار والتشغيل بحوالي 40٪ فيما بعد.

ت. ارتفاع ربحية الاستثمارات البترولية خارج (OPEC) حتى في المناطق ذات التكلفة العالية فازداد إنتاج البترول الخام في البلدان غير الأعضاء في (OPEC) بحوالي 14 مليون برميل يومياً، في وقت لم يرتفع فيما بعد الطلب العالمي بهذه الكمية، ومن ناحية أخرى فإن تمسك (OPEC) بفكرة (الأسعار الثابتة) قد مكنت الدول المنتجة غير الأعضاء في هذه المنظمة من تحقيق مواقع تنافسية متفوقة على مواقع البلدان الأعضاء فيها فأصبحت (OPEC) (الجهزة المتممة) التي تقوم بتعديل الفائض أو العجز الذي تسببه البلدان الأخرى غير الأعضاء وذلك للحفاظ على استقرار الأسعار ولهذا الغرض حددت في مؤتمر الجزائر في آذار (مارس) من العام 1975 المبادئ الآتية في تسعيرة البترول الخام:

1. منافسة البترول الخام لبدائل الطاقة الأخرى.
2. حماية القوة الشرائية للبرميل النفطي مقوماً بالدولار.
3. القيمة المزدوجة للبترول الخام كمصدر ناضب للطاقة وكمادة خام لإنتاج البتروكيماويات والأسمدة.
4. برمجة الإنتاج لتحقيق التوازن بين العرض والطلب في السوق العالمية.
5. تأثير الأسعار على الاقتصاد العالمي والنظام الأكثر عدلاً.

ث. تراكم أرصدة أفراد ومؤسسات وحكومات الدول المصدرة للبترول الخام في البنوك الدولية وذلك مع استمرار تدفق الأموال على هذه الدول خلال السبعينات مقابل قيم صادراتها البترولية المتصاعدة وخاصة من الدول الصناعية الأكثر استهلاكاً للبترول الخام ومنتجاته.

وقد أثار هذا الواقع الجديد حفيظة صانعي القرارات وقوى الضغط في البلدان الصناعية الرأسمالية، مما دفع إلى وضع استراتيجية لإعادة دورة الأموال البترولية.

لقد تضمنت هذه الاستراتيجية توجيه الدول المصدرة للاستثمار في أسهم وسندات وأدوات مالية أخرى في الأسواق الدولية أو للمشاركة في تمويل برامج تنمية البلدان الفقيرة عن طريق قروض تنظمها المؤسسات أو الوكالات الدولية كصندوق النقد الدولي أو البنك الدولي، ولهذا الغرض دارت حوارات طويلة في السبعينات والتي كان منها حوار الشمال والجنوب والحوار العربي الأوروبي والحوار العربي الإفريقي واجتماعات مجموعة (77) والصين، وكل ذلك مدَّ القنوات لنقل الأموال البترولية جزئياً إلى البلدان النامية والأقل نمواً مما خفف بعض الأعباء والمخاطر عن المؤسسات الغربية التي كانت تساورها المخاوف من عدم إمكانية هذه البلدان على تسديد القروض والإيفاء بالتزاماتها.

كما ورفعت أسعار الفائدة بغرض تحفيز أصحاب الأرصدة الجارية لا على إبقاء تعاملاتها وأموالها في المؤسسات المصرفية والائتمانية الأخرى وحسب بل وعلى جذب الودائع من الدول المصدرة للبترول.

ولقد جرى التأكيد على تحريك الأموال البترولية بغرض تحفيز الأسـواق التجارية بالإضافة إلى الأسواق المالية وبما يكفل تزايد الطلب على منتوجات البلدان الصناعية الـتي تحظى بأجهزة إنتاجية مرنة، وفعلاً توسـع الطلـب العـالمي وخاصـة مـن البلـدان الناميـة، وبالمقابل رفعت الدول الصناعية الحظر عن تصدير مختلف السلع الاسـتهلاكية والإنتاجيـة إلا في حدود التشريعات المتعلقة بالحرب البـاردة وحمايـة حقـوق الملكيـة الفكريـة للأفـراد والشركات، وهناك اشتد السباق فيما بين البلدان المصدرة للبترول الخام وحتـى فيمـا بـين عدد من البلدان النامية الأخرى على اسـتيراد المكـائن والمعـدات والمـواد ودون دراسـات حقيقية للجدوى الاقتصادية، وقد كانت تراخيص الاستيراد مثلاً مجالاً خصباً للمضـاربين بغرض تحقيق أرباح سريعة وتحويل مبالغ كبيرة حسب القيـم الرسميـة للصـرف الأجنـي وحتى أحياناً دون استيراد حقيقي بل وأحياناً كانت المضاربة تجري على أجـهزة مسـتوردة وهي بعد محفوظة في صناديقها.

ومما زاد مـن تدفـق الأمـوال البتروليـة علـى الـدول المصـدرة تـأميم حصـص الشركات الأجنبية العاملـة في بعـض دول (OPEC) ففـي الـعام 1971 أممـت الجزائـر حصة شركة البترول الفرنسية وأممت ليبيا شركة البترول البريطانية وفي العـامين 1972 و 1973 أمم العراق كافة الشركات والمصالح البترولية فيه، وفضلاً عن ذلك فإن عتبة التكلفة Threshold Investment Cost في بعض المناطق كانت تفرض على الشـركات العاملة والدول ذات المصالح الاستجابة الضمنية لارتفاعـات الأسـعار وذلـك علـى الأقل لفترة يمكن خلالها استرداد النفقات الأولية للاستعمار.

3. تعقد تبعية الاقتصادات النامية وتحولها مـن تبعيـة تقليديـة قائمـة علـى (تخفيـض الاقتصادات المعنية في مادة أولية واحـدة أو في عـدد محـدود مـن المـواد الأمـوال وبالتالي ربط مؤشرات الاقتصاد الكلـي بحصيلـة صـادرات هـذه المـادة أو المـواد الأولية) إلى تبعية تقليدية تكنولوجية غذائيـة، وقـد تولـد هـذا التحـول في تبعيـة الاقتصادات النامية من عوامل عديدة نذكر منها:

أ. ركزّ الموردون الأجانب على الصناعات الأكثر تلوثـاً للبيئة أو ذات التكنولوجيـات المهملة أو تلك التي تنتج سلعاً تحولت عنها أذواق المستهلكين.

ب. ازداد تبني البلدان النامية لنمط تعويض الاستيراد Import - Substituation Pattern وهذا ما أوقع هذه البلدان في فخ الالتزام بمصدر واحد وشروطه وتكاليفه وأنواع منتجاته وذلك بعد أن كانت هناك خيارات واسعة نسبياً أمام المستهلكين، صار عليهم تحمل أسعار أعلى لاقتناء منتجات بنوعيات أدنى من السلع البديلة (المنافسة) المعروضة سابقاً في الأسواق.

هذا فضلاً عن دور نمط تعويض الاستيراد في مواجهة عدد غير محدود من السلع التي يفترض إنتاجها محلياً، وهنا مع ضييق الأسواق ومحدودية الموارد فإن الصناعات الجديدة كانت تعمل دون طاقاتها التصميمية أو أنها أصلاً ذات سعات صغيرة لا تحقق وفورات مناسبة، وبالتالي تكون أحجام النشاطات المعوضة للاستيراد دون التكلفة الاقتصادية القياسية لوحدة الناتج فمثلاً أن إنتاج السيارات دون 100000 وحدة تجعل تكلفة السيارة الواحدة أعلى من سعرها التنافسي في الأسواق الدولية.

كما وأدى نمط تعويض الاستيراد إلى بروز العديد من الصناعات التجميعية للسلع المعمرة التي كانت تعتمد في غالبية مكوناتها على مصادر تقع غالباً في البلدان المتقدمة بل وكانت توجه جزءاً كبيراً من منتجاتها إلى الأسواق المتاحة في البلدان النامية الأخرى المجاورة بشكل خاص.

ت. عندما حققت البلدان المصدرة للبترول إيرادات عالية ومتزايدة بالدولار ازدادت استيراداتها من البلدان الصناعية واتسع نطاق هذه الاستيرادات ليشمل غالبية الحاجيات الاستهلاكية والإنتاجية، بما فيها السلع الزراعية المختلفة (الغذائية والخام)، وهنا اتسع قطاع الخدمات (التوزيعية وغير التوزيعية) وتضخمت المدن الرئيسة والموانئ التصديرية على حساب المناطق الريفية.

وهكذا تدهور الاكتفاء الذاتي الزراعي في العديد من الحالات، فمثلاً انخفضت نسبة هذا الاكتفاء في العراق في حالة القمح من حوالي (80٪) في بداية الستينيات إلى حوالي (20٪) في نهاية السبعينيات.

ث. تكرست التأثيرات السلوكية: (التقليد لأفراد آخرين من نفس الفئة الدخلية) و(المحاكاة لأفراد من فئة دخلية أعلى) و(المظهرية ومهما كانت مستويات الدخول) وامتدت إلى غالبية تفضيلات المستهلكين، مما زاد من الطلب على السلع المستوردة الحديثة على حساب المنتجات المحلية التقليدية.

لقد انتقلت التأثيرات المذكورة إلى الاستثمار، فتسابق المنظمون الناشئون (الجدد) على التزاحم على نفس النشاطات أو على نفس المواقع (الحضرية)، مما خلق بيئات تنافسية غير ملائمة زادت من مشكلات البيئة وأسهمت في زيادة التكاليف وفي ضعف الكفاءة التنافسية.

ولسوء الحظ بلغت عدوى التأثيرات الثلاثة إلى سلوكيات الحكومات التي تنافست على بناء القصور الترفية والمباني الضخمة لأجهزتها البيروقراطية، هذا فضلاً عن توسيع القطاع العام بحيث شمل نشاطات عديدة برز فيها دور القطاع الخاص وكان الأفضل عدم الإقحام فيها، مما زاد من العبء الإداري والمالي خاصة عندما تفاقمت خسائر منشآت حكومية عديدة.

جـ. ركزّت عقود نقل التكنولوجيات على أسلوب التسليم بالمفتاح Turn Key ولحزم متكاملة وذلك عند استيراد المصانع الجاهزة، في وقت لم تكن هناك إدارة قادرة على استيعاب أجهزة وأساليب وأنظمة ومعلومات وأنماط التكنولوجيا المستوردة كما ولم تتوفر قوى عاملة ماهرة لتشغيلها بكفاءة، وبالتالي كان لابد من الاعتماد في كثير من الحالات على الخبرات الإدارية والعلمية والتكنيكية الأجنبية.

4. إن ارتفاع أسعار (الوقود والمواد الخام) البترولية قد دفع بمستويات تكاليف الإنتاج والنقل إلى الأعلى مما اسهم في تصاعد معدلات التضخم كعامل دفع التكلفة Cost Push ومن ناحية أخرى حث التصاعد الأخير نقابات العمال على ممارسة الضغوط لرفع معدلات الأجور وهذا أيضاً زاد من معدلات التضخم من خلال عامل سحب الطلب Demand Pull وبالإضافة إلى ذلك فقد ظهر عجز ميزان المدفوعات مع ازدياد قيم الاستيرادات البترولية وتقلب سعر الصرف في

ظل التقويم الجديد وتوسع الإنفاق الحكومي كعوامل إضافية ومتداخلة أسهمت في خلق تضخم لم تشهده بلدان عديدة منذ عشرات السنوات.

ولمواجهة التضخم والبطالة دفعت ظروف ما بعد العام 1973 الدول الصناعية إلى إعطاء اهتمام أكبر بالمعالجات الداخلية فاعتمدوا ما عرف باستراتيجية الهبوط الناعم Soft Fall باستخدام سياسات الدخل لاحتواء التضخم على المستوى المحلي وباستخدام أسعار الصرف تجاه البلدان المصدرة للبترول على المستوى الدولي ولكن استمر التضخم مستعصياً وتوسعت البطالة وذلك رغم تجاوز اقتصادات (OECD) لكساد (التضخم الركودي Stagflation) في العام 1976، فقد تبين لدول هذه المنظمة أن محاولات إدارة التعويم خلال التقلبات السائدة آنذاك تكون مكلفة وغير فعالة وبالتالي ازداد التأكيد على إجراءات الحماية للصناعات كثيفة العمل والمهددة بالتقادم التكنولوجي مع دعم المراكز التنافسية في الأسواق الدولية للسيارات والصلب وبناء السفن.

وقد عانت البلدان النامية من نفس الظاهرة ولكن بتأثيرات أشد مما حدث في البلدان الصناعية، وذلك لأسباب عديدة منها: قلة بدائل السياسات الاقتصادية، وعدم توافر مخزونات استراتيجية كافية لفترات الأزمات، وضعف الموارد الاقتصادية، فتفاقم العجز في موازين مدفوعات البلدان المعنية وتدهورات أسعار صرف عملاتها الوطنية وهبطت معدلات تبادلها التجاري Terms of Trade وتراكمت ديونها الخارجية، فقد ازدادت ديون الدول النامية غير المصدرة للبترول الخام من 30.1٪ مليار دولار في العام 1973 إلى 396.9 مليار دولار في العام 1979، كما وازدادت نسبة خدمات هذه الديون وفي نفس العامين من (15.9٪) إلى (19.0٪).

5. الاهتمام الجاد بالبيئة والذي بدأ في العام 1972 مع مؤتمر ستوكهولم الذي تمخض عن تأسيس مكتب الأمم المتحدة للبيئة (UNEP) United Nations Environment Programme ولا شك بأن البحوث البترولية خلال مواجهة أزمة الطاقة قد خرجت بنتائج هامة حول دور المنتجات البترولية في زيادة تلوث البيئة الطبيعية والصحية، كما وقدمت مقترحات علمية وتكنولوجية، وحققت

ابتكارات عديدة في مجال تنقية هذه المنتجات مثل تقليل نسبة الرصاص في البنزين وغير ذلك.

وفضلاً عن ذلك نبهت دراسات البيئة إلى مشكلات ظهور الثقوب في الأوزون كما وحددت المعدلات الأدنى المقبولة للتلوث وصنفت النشاطات الإنتاجية حسب قابليات عملياتها على التلوث وميزت المواد والمنتجات والأساليب حسب نسب التلوث التي تخلقها.

ويحاول البعض[7] وضع جزء كبير من مشكلات البيئة على عاتق البلدان النامية وبرامج التنمية الصناعية فيها.

6. ساد بعض التباين في أوضاع موازين مدفوعات البلدان الصناعية وخاصة فيما بين ألمانيا واليابان وهما كانتا من بلدان الفوائض والولايات المتحدة وفرنسا والمملكة المتحدة والتي كانت من بلدان العجز، وقد دفع هذا التباين إلى بروز بعض المشكلات التجارية وظهور بوادر لتأكيد سياسات الحماية، ولتجاوز تلك الظروف استمرت مفاوضات GATT خلال جولة طوكيو والتي استغرقت ست سنوات (1973 – 1979) وبحضور ممثلي 102 دولة.

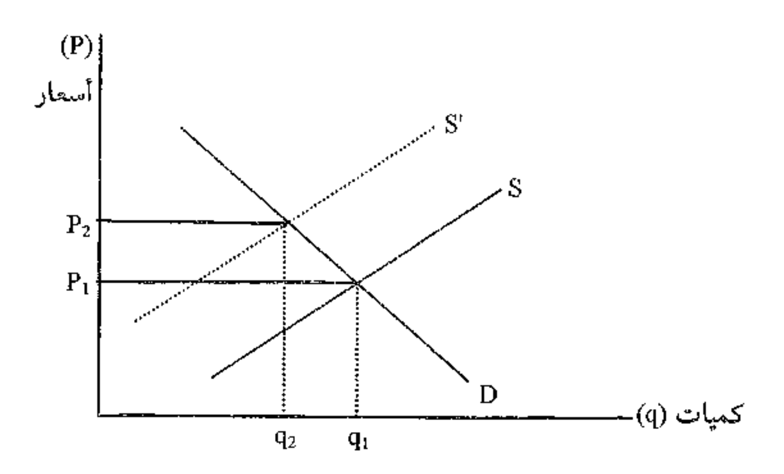
سابعاً- لمحات من تطور الاقتصاد الدولي خلال الفترة (1980 – 1989)[8]

ازدادت الاختلالات التي شهدتها السبعينيات في الاقتصاد الدولي خلال عقد الثمانينات وتفاقمت انعكاساتها على الاقتصادات المحلية بشكل أوضح، ويمكن أن نتبين ذلك مما يأتي:

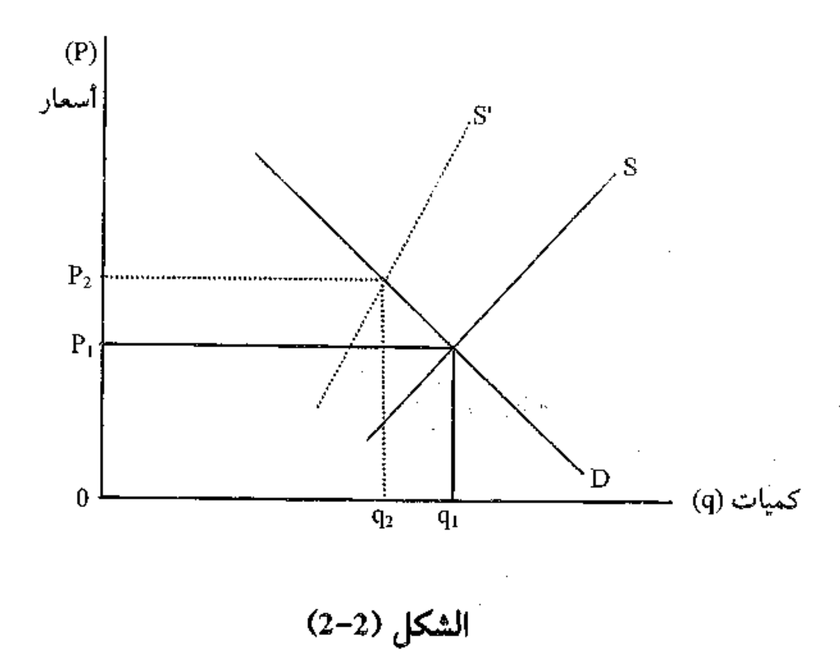
1. صدمة العرض Supply Shock: والتي هي إما:

(1) تحول انتقالي مواز لمنحنى العرض إلى اليسار عند حدوث انخفاض في قيمة الثابت المطلق، أو .

(2) تحوّل انتقالي غير مواز لمنحنى العرض إلى اليسار عند حدوث تغيير في كل من الثابت المطلق ومعامل المتغير المستقل الذي هو السعر (p) هنا كما نلاحظ ذلكما التحولين في الشكلين الآتيين:



الشكل (2-1)



الشكل (2-2)

عند استخدام المتغيرات الصماء Dummy Variables يمكن توضيح الشكلين السابقين من خلال النظامين الآتيين:

بالنسبة للنظام الأول:

$S = a_0 + a_1 P + u$ .... (1)

u= متغير عشوائي

$S_1= a_0 + a_1 P + a_2 z + u$ .... (2)

z= متغير أصم عند $z= 0$

$S= a_0 + a_1 P + u$

$S' = a_0 + a_1 P + a_2 + u$ عند $z =1$

$S' = (a0 + a2) + a1p + u$

وبالنسبة للنظام الثاني:

$S''= a_0 + a_1 P + a_2 z_1 + a_3 z_2$

$z_2 = z_1 P$

$S'' = (a_0 + a_2) + (a_1 + a_3) p$ عند $z_1 = 1$

وهكذا حدث تحول مزدوج في العرض، أحدهما من خلال تأثير السعر والآخر عبر مؤثرات الطاقة الإنتاجية.

لقد ظهرت صدمة العرض بعد توسع كبير في الطلب العالمي في نهاية السبعينيات، حينما كانت الأجهزة الإنتاجية (والموارد المتاحة) مرنة في البلدان الصناعية المتقدمة وتستجيب لهذا التوسع، حتى تجاوزن المخزونات السلعية حدود الطاقة الاستيعابية وهناك حدث تحول ارتدادي في العرض، رافقه هبوط شديد في الطلب بسبب ارتفاع معدلات التضخم خاصة وأن أي تعزيز للطاقة الإنتاجية كان يتطلب استهلاكاً أكبر للبترول الخام ومنتجاته وأن أي زيادة في الطلب تفرض إضافات جديدة إلى معدلات الأجور.

لقد ولدّت صدمة العرض في الدول الصناعية تطورات تكنولوجية كبيرة وسريعة في مصادر الطاقة وتكاليفها وكفاءاتها الإنتاجية.

وبالنسبة للبلدان النامية أجبرت الصدمة المعنية هذه البلدان على إحداث بعض التعديلات الهيكلية التي تخدم عملية تعزيز التنافس التصديري وذلك بما يسهم في زيادة الموارد العامة من العملات الأجنبية وتجاوز أو امتصاص الصدمات الخارجية غير أن الوقائع قد كشفت عن قطع جزء عام من الاستثمارات وعن تعطل كثير من المنشآت المعتمدة على المستلزمات المستوردة من السلع الوسيطة، فازدادت الضغوط على الناتج التحويلي بسبب اعتمادها على الخارج.

وهكذا هبط معدل نمو الناتج الحقيقي للبلدان النامية كمتوسط (5٪) خلال الفترة (1973 – 1982) إلى (1.6٪) خلال الفترة (1982 – 1988) ولا شك أن لهبوط معدلات نمو البلدان المصدرة للبترول بسبب انهيار أسعار البترول الخام وخاصة ففي العامين 1985 و 1986 حيث بلغت حوالي (9) دولارات للبرميل الواحد دوراً هاماً في ركود الاقتصادات النامية.

لقد عكس هذا الواقع الجديد لأسعار البترول الخام انخفاض نسبة مساهمة (OPEC) في الإنتاج العالمي للبترول الخام.

فقد هبطت هذه النسبة من (57.8٪) في العام 1970 إلى (37.3٪) في العام 1985 وهذا ما استتبع تحول أقطار المنظمة وخاصة الخليجية من حماية السعر الثابت إلى حماية الحصة الثابتة من الصادرات الدولية، فمثلاً تخلت السعودية عن السعر الثابت والتسعير على أسس تنافسية وفقاً لأسعار المنتجات المكررة في السوق ودون الالتزام بالحصص المقررة فظهر التسعير الترجيعي Net Back Price وذلك بالبيع بالسعر المعتمد على حصيلة التصفية ومن ثمة طرح التكاليف ويكون الباقي للبائع وهذا ما زاد من تدهور الأسعار.

لقد توقف تدهور أسعار البترول الخام تحت ضغوط الولايات المتحدة وبريطانيا والدول الأخرى المشاركة في إنتاج البترول وخاصة عندما هدّد هذا التدهور الاستثمارات القائمة في آلاسكا وتكساس وبحر الشمال، غير أن تفاقم خسائر الدول

النامية المصدرة للبترول الخام وتراكم الالتزامات المالية المستحقة على الدول النامية الأخرى غير المصدرة قد أسهما في استمرار هبوط النمو الاقتصادي لهذه البلدان خلال الثمانينيات.

2. عدم استقرار أسعار الصرف فمثلاً انخفض سعر الجنيه الاسترليني تجاه الدولار الأمريكي من (2.4) دولار في العام 1979 إلى (1.5) دولار في نهاية العام 1985 ومن ثم كان الجنيه الواحد يعادل دولاراً واحداً تقريباً، وبالنسبة لسعر الدولار تجاه الين فقد ارتفع من (175) ين في العام 1978 إلى (275) ين في خريف العام 1982 ثم هبط إلى (200) ين في شتاء العام 1985. وقد انعكست هذه التقلبات في أسعار الصرف الأجنبي باختلالات كبيرة في العلاقات التجارية وحركات رؤوس الأموال وبالتالي في موازين المدفوعات.

كما ولوحظ غالباً وجود ارتباط عكسي بين حركات أسعار البترول في الأسواق الدولية وتغييرات أسعار الصرف الأجنبي.

3. تفاقم العجز في موازين مدفوعات الدول النامية فتراكمت ديون هذه البلدان بمعدلات عالية نسبياً.

لقد ارتفعت قيمة ديون البلدان النامية من 396.9 مليار دولار في العام 1979 إلى 664.3 مليار دولار في العام 1983 ومن ثم إلى 955.3 مليار دولار في العام 1989 حتى بلغت نسبياً هذه الديون وخدماتها إلى صادرات البلدان المحنية مستويات عالية جداً كما هو واضح في الجدول الآتي:

جدول (2-1) ديون البلدان النامية خلال السنوات (1985 - 1989)

الموضوع	1985	1986	1987	1988	1989
نسبة الديون المتوسطة البعيدة المدى إلى الصادرات	207.1	204.9	217.4	202.0	191.9
نسبة خدمات الديون المتوسطة والبعيدة المدى إلى الصادرات	28.7	31.2	28.0	27.0	25.3

الموضوع	1985	1986	1987	1988	1989
مجموع الدين المتوسطة والبعيدة المدى	683.1	752.1	797.1	815.1	828.8
مجموع الديون	836.6	883.8	936.9	943.6	955.3

المصدر: الأمم المتحدة، تقرير التجارة والتنمية، نيويورك 1989 ص 54.

وعليه كشفت الثمانينات عن دول مثقلة بالديون الخارجية مثل الأرجنتين (94 مليار دولار) والمكسيك (90 مليار دولار) وفنزويلا (35 مليار دولار) وبيرو (29 مليار دولار) بالإضافة إلى أكثر من 30 دولة فقيرة في جنوب الصحراء الأفريقية وآسيا وأمريكا اللاتينية والتي شكلت مجموعة البلدان الفقيرة المثقلة بالديون Heavy Indebted Poor Countries (HIPC) وكانت تعاني من تدهور شديد في معدلات نموها التي صارت سالبة في غالبية سنوات الدراسة.

وهكذا فإن تجاوز أو بلوغ الديون لضعف قيمة الصادرات وارتفاع نسبة خدمات الديون إلى أكثر من ربع قيمة الصادرات يبينان مدى ضعف الاقتصادات المعنية وعدم قدرتها الإيفاء بالتزاماتها المالية الدولية وتدهور نموها الاقتصادي، حيث أن عجز الصادرات عن تغطية حوالي نصف الديون يجعل من الصعب توفير التسهيلات الائتمانية للبلدان المعنية بغرض استكمال استثماراته التنموية وتوفير الحاجات الأساسية لسكانها.

كما وقد تبين أن ديون البلدان الفقيرة خلال الثمانينات قد تجاوزت مجموع المساعدات المقدمة إليها من الدول الصناعية المتقدمة.

وعلى ما سبق هبط معدل النمو السنوي للناتج الحقيقي للبلدان النامية خلال الثمانينات إلى دون ثلث ما تحقق في السبعينات، ويبدو أن هناك عدة أسباب قد أسهمت في هدر الأموال المقترضة وعدم توليد العوائد الكافية لتسديدها حسب مواعيدها وشروط تعاقدها والتي منها:

أ. تصاعد النفقات العسكرية وتزايد سباق التسلح فيما بين غالبية البلدان النامية المتجاورة، وشهد هذا الواقع أوجه في الحرب العراقية - الإيرانية التي امتدت

لثماني سنوات (1980- 1988) وازهقت أرواح مئات الآلاف من سكان البلدين واستنزفت مواردهما المالية التي قدرت بمئات المليارات من الدولارات ودمرت آلاف القرى والمدن فأصبح العراق وإيران حقاً ساحتين لتطبيق استراتيجية الاحتواء المزدوج Dual Containment لِـ Martin Indyk.

ب. قيام الحكومات بتوسيع وتطوير اجهزتها الأمنية والبيروقراطية كرست غالباً لحماية نخب السلطة وهي كانت تستنزف الموارد المالية والبشرية دوت أن تقابلها مردودات اقتصادية.

ت. إنشاء الحكومات لمشروعات لم تتسم بالربحية التجارية ولا بالكفاءة الإنتاجية وبالتالي ازدادت خسائرها وتحولت إلى عبء إضافي على الميزانيات العامة.

ث. استيراد مصانع متكررة لأغراض لا تخدم عملية التنمية الاقتصادية أو لا تتوافق مع دخول وتفضيلات فئات واسعة، من ذوي الدخول المنخفضة والمحدودة. ومع تفاقم التشوه الهيكلي للنشاطات القائمة، حيث ارتبط تشغيل هذه المصانع بمستلزمات مستوردة للسلع الوسيطة وبتشغيل مهارات بشرية عالية لم تكن تتوفر محلياً فقد ازدادت الضغوط على موازين مدفوعات البلدان المعنية لتغطية الاستيرادات المتزايدة ولرفع تحويلات عناصر الإنتاج الأجنبية، هذا فضلاً عن تدهور ربحية الوحدات المعنية وهبوط نسب طاقاتها الإنتاجية الفعلية إلى مجموعة طاقاتها الإنتاجية التصميمة.

جـ. استخدام القروض قصيرة المدى لتسديد القروض بعيدة المدى.

وبالنتيجة قَلَّ تدفق رؤوس الأموال الأجنبية لأغراض التنمية وهبط المخزون المتاح من قطع الغيار والمواد كل ذلك بالإضافة إلى تدهور نسب التبادل التجاري Terms of Trade وهبوط قيم الصادرات (وخاصة الأولية) فكان أن وجد الاقتصاد النامي نفسه أمام حلقة مفرغة Vicious Circle بين الانفتاح على الاقتصاد العالمي وتزايد الطلب على السلع الاستهلاكية وتدهور طاقاته الإنتاجية المحلية والبحث عن مصادر خارجية لتوفير الحاجيات الأساسية، غير أن عجز الموارد المالية ونقص التسهيلات الائتمانية وانخفاض المساعدات الخارجية قد ولّد ضغوطا متزايدة على

الاستيراد من الدول الصناعية مما ترك أثراً واضحاً على تجارة هذه الدول، وهذا ما قد يمكن اعتباره سبباً لزيادة اندفاع الدول الصناعية للتكتل الإقليمي، سواء كان ذلك بالنسبة لأوروبا (EU) أو لأمريكا (NAFTA) أو لاستراليا ونيوزيلندة (ANSCERTA).

4. تراكم ديون دول الكتلة الشرقية ذات التخطيط المركزي الالزامي والذي كشف مدى ضعف اقتصادات هذه الدول على المستوى العالمي.

لقد تجاوزت الديون المعلنة للاتحاد السوفيتي السابق (180 مليار) دولار ولبولنده (25) مليار دولار ولرومانيا (4) مليارات دولار... مما خلق ضغوطاً اقتصادية وسياسة من لدن المؤسسات المالية والتجارية في الولايات المتحدة وبريطانيا وألمانيا وفرنسا بشكل خاص بغرض تغطية تكاليف خدماتها من الأقساط والفوائد والرسوم في مواعيدها أو إعادة جدولتها بتكاليف أكبر، ففي نهاية العام 1981 بلغت هذه الضغوط أوجها مما أوقعت الدول المعنية في وضع حرج جداً خاصة وأن انخفاض المساهمة النسبية لهذه الدول في التجارة الدولية لم يكن يساعد على توفير المبالغ المطلوبة، كما وأن الأجهزة الإنتاجية السائدة آنذاك لم تكن مرنة تجاه تغييرات الطلب العالمي، فمثلاً لم تتجاوز نسبة مساهمة الدول المذكورة كمجموعة في التجارة العالمية (8٪) في حيث كانت نسبة مساهمة الدول الصناعية كمجموعة في التجارة العالمية بواقع (65٪) في الاستيرادات وبواقع (61٪) في الصادرات.

لقد كان ذلك سبباً مباشراً في خلق إرباك شديد في الأسواق المحلية عندما قامت حكومات الدول المعنية -وهي كانت تمتلك الغالبية العظمى من النشاطات الصناعية والتجارية- بتوجيه ما هو متاح في الأسواق والمصانع نحو التصدير وحيث كانت هناك منافذ محتملة للتصريف وذلك بأمل تغطية جزء من خدمات الديون المستحقة، غير أن هذا القرار قد أدى إلى نتائج سلبية عديدة والتي منها:

أ. نقص العرض المحلي للسلع وبالتالي ارتفاع معدلات التضخم.

ب. زيادة الضغط على أسواق الدولار وعلى المستويين العام والخاص بغرض توفير الحاجيات الأساسية وهذا ما أدى إلى انهيار مفاجئ في أسعار صرف العملات المحلية فمثلاً في بولندا ارتفع سعر الدولار مقابل الزلوتي من (120-150) زلوتي

حتى العام 1982 إلى (600- 1000) زلوتي في العام 1983 ثم بلغ أكثر من مليون زلوتي في أواخر العام 1989.

لقد أسهم هذا التدهور في أسعار صرف العملات الوطنية إلى تفاقم العجز في موازين المدفوعات وتعطل دور خطة النقد الأجنبي وفشل الروبل الحسابي الثابت، وكل ذلك قد استتبع تزايد عبء الديون الخارجية وخدماتها.

ت. إرباك شديد في النظام الاقتصادي الاشتراكي والتخطيط الإلزامي الشامل والذي امتد إلى مراجعات داخلية لواقع النظام السياسي وتجربته التاريخية، فكانت أن برزت مبادرات من الأحزاب الحاكمة وتحت ضغوط داخلية وخارجية إلى إعطاء اهتمام أكبر بدور القطاع الخاص في ملكية وسائل الإنتاج وبذلك تهدد المبدأ الرئيس الذي بُني عليه النظام القائم على الفلسفة الماركسية المادية الدياليكتيكية والذي هو ملكية الدولة وإدارتها لوسائل الإنتاج وإحلال التخطيط المركزي الشامل الإلزامي محل آلية السوق وحركات الأسعار.

5. تحوّل الملكية العامة إلى الملكية الخاصة (الخصخصة) وقد انتشرت هذه العملية وامتدت إلى أكثر من (75) بلداً نامياً بشكل أو بآخر، وذلك بعد كشف مشكلات العجز الاقتصادي والديون المتراكمة لدول الكتلة الشرقية.

ولا شك بأن ضغوط المؤسسات الرأسمالية على البلدان النامية قد جاءت تحت تأثر عاملين هامين، أحدهما عدم إمكانية الاعتماد على الأجهزة البيروقراطية السائدة في البلدان المعنية لتوفير الأموال الكافية لتغطية التزاماتها المالية، والآخر ضرورة الاستمرار في دعم برامج النمو الاقتصادي لهذه البلدان. وذلك بغرض توسيع أسواق الطلب فيها أمام المنتجات الغربية.

وهكذا طالبت المؤسسات الدولية وخاصة (IMF) حكومات البلدان النامية بتقليل تدخلها في الشؤون الاقتصادية وبتشجيع القطاع الخاص وتمليكه لمنشآت القطاع العام كجزء من برنامج متكامل لتكييف الاقتصادات المعنية مع متطلبات تلافي الاختلالات في موازين المدفوعات الدولية.

ولكن الواقع الذي ساد عملية الخصخصة في الثمانينات قد عكس اتجاها أو حالات مغايرة تماماً لما كانت متوقعة من هذه العملية، وهنا يمكن التأكيد على ما يأتي:

أ. عدم وضوح سياسات الخصخصة التي أعلنت ونفذت على سبيل (تقليد) بلدان نامية أخرى أو (محاكاة) لبلدان صناعية متقدمة أو تمت استجابة لقرارات أو لدعوات خارجية، فأتت الخصخصة دون تخطيط استراتيجي مسبق تنسق على أساسه التشريعات والسياسات.

وهكذا خرجت العملية مبتورة لم تمس غالباً جوهر القضية في رفع كفاءة أداء المنشآت المحولة وقد حدث أن تمت تجزئة منشأة واحدة بل وخط إنتاجي واحد وذلك دون الاهتمام بالتكامل الإنتاجي أو بوفورات سعات الإنتاج.

ب. الإبقاء على الكثير من القوانين والأنظمة والتعليمات المركزية التي كانت تتعلق بالنشاطات الإنتاجية والتوزيعية وتعيق غالباً آلية السوق وحركات الأسعار واتجاهات تخصيص الموارد والسلع والدخول.

ت. تقييم غير حقيقي لرؤوس الأموال الإنتاجية الخاضعة لعملية الخصخصة، وقد أسهم في هذا المجال تفاوت أسعار صرف العملة الوطنية بين زمن استيرادها وزمن عرضها على القطاع الخاص.

ج. تزايد المخاوف من البطالة فمثلاً أن شركة عامة للأسماك واللحوم في تركيا قللت من عدد العاملين لديها بعد الخصخصة بواقع (150) ألف عامل، وهذا ما أثار ضغوط النقابات العمالية والتنظيمات السياسية لتقييد العملية المعنية.

وعلى ما سبق يلاحظ خضوع مجموعتين رئيسيتين من المنشآت العامة إلى عملية تحويل الملكية: إحداهما ضمت وحدات كبيرة ارتبطت ربحيتها بالدعم المالي والإداري للميزانية الحكومية وهناك بعد هذه العملية رفع هذا الدعم وكشف عن ضعف هذه الوحدات، والأخرى شملت غالبية المنشآت التي خضعت المحوّلة والتي كانت خاسرة بسبب التخلف أو الفساد الإداري الحكومي.

وهكذا في الحالتين زادت الخصخصة من أعباء القطاع الخاص، على الأقل لفترة ما.

لقد أجرى البنك الدولي في العام 1987 استقصاء لـ (37) بلداً نامياً أقدم على التحويل من منشآته الحكومية إلى القطاع الخاص، فقد تبين من هذا الاستقصاء أن نسبة مخفضة من المنشآت التي تم الإعلان عن تحويل ملكيتها فعلاً خصخصتها، وبصورة عامة عدا بنغلادش وتشيلي لم يجر بيع أكثر من (20) منشأة في البلد الواحد بشكل صحيح، علماً بأن غالبية المنشآت المحولة لم تكن كبيرة نسبياً من حيث الأصول والتشغيل.

6. الأزمة الاقتصادية في العامين 1981 و 1982 التي بدأت مع بلوغ أسعار البترول الخام أعلى مستوياتها في الأسواق الدولية.

لقد دفعت هذه الأزمة والظروف التي سادت الدول الصناعية في تلك الفترة وخاصة الولايات المتحدة إلى تبني سياسات مالية ونقدية تقليصية لمواجهة التضخم المتصاعد من جهة وإلى رفع أسعار الفائدة لتشجيع عرض المدخرات في الداخل وفعلاً حدث انخفاض واضح في معدلات التضخم وتم تحفيز أصحاب الودائع على الاحتفاظ برؤوس أموالهم في المؤسسات الائتمانية واستمر انتقال الأموال من البلدان النامية المصدرة للبترول إلى الدول الصناعية غير أن الارتفاع الحاد في أسعار الفائدة قد زاد من مشكلات الدفع الخارجي وهذا ما أسهم في تثبيط الاستثمار في بعض المناطق مثل آلاسكا وكذلك في بعض الصناعات بشكل عام مثل صناعات السيارات في الولايات المتحدة أيضاً، وبالتالي قلت الصادرات الأمريكية وزادت استيراداتها وتفشت البطالة حتى وصلت أعلى معدلاتها منذ الأزمة العالمية الكبرى في الثلاثينات.

وهكذا تباطأ الاقتصاد العالمي وانخفض معدل نمو الطلب وقلت حصة البلدان النامية من الاستثمارات الأجنبية، فإذا قارنا الثمانينات مع السبعينات فإن معدل نمو (GDP) قد انخفض من (3.6٪) إلى (2.8٪) وأن معدل نمو القيمة المضافة التحويلية Manufacturing Value - added (MVA) قد انخفض من (3.5٪)إلى (2.8٪) وأن معدل نمو تكوين رأس المال الثابت الإجمالي Gross Fixed Capital Formation (GFCF) قد انخفض من (3.4٪) إلى (2.8٪) وقد انعكس هذا الواقع على نمو كل من (GDP)

و(MVA) وصادرات البلدان النامية. ففي الجدول الآتي يمكن ملاحظة مدى هبوط معدلات نمو كل من (GDP) و (MVA).

الجدول (2-2)

نسب التغيير السنوي لـ (GDP) و (MVA)

السنة	CDP	MVA
1981	٪1.1-	٪0.6-
1982	٪1.4-	٪1.8
1983	٪0.4	٪0.9-
1984	٪2.9	٪2.9

المصدر: UNIDO, Industry and Development, Global Report, New York, 1985 P11.

وبالنتيجة كان متوسط نصيب الفرد من (MVA) في البلدان النامية حوالي 100 دولار بينما كان هذا المتوسط في البلدان المتقدمة حوالي 1950 دولار.

وفيما يخص الصادرات تبيَّن من دراسة لـ (ESCWA) أن صادرات بلدان منطقة (اسكوا) قد انخفضت بـ (٪13.5) في الثمانينات مقابل نمو بلغ (٪24.5) في السبعينيات فتحولت فوائض موازين مدفوعات هذه البلدان بعد العام 1982 إلى عجز تراكمي حيث ازدادت ديونها من 30 مليار دولار في العام 1980 إلى 82 مليار دولار في العام 1988.

ومما أسهم في تفاقم الظروف الاقتصادية الصعبة للبلدان النامية هو الأمور الآتية:

أ. هبوط نسبة مساهمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في البلدان النامية إلى مجموع الاستثمارات الأجنبية في العالم من (٪32.7) خلال الفترة (1981- 1985) إلى (٪15.2) خلال الفترة (1986 - 1990).

ب. تمركز التنمية الاقتصادية في عدد محدود من البلـدان النامية فمثـلاً أن عشـرة بلدان كانت تسهم بحوالي (70٪) من مجمــوع (MVA) لكافـة البلـدان الناميـة وكانت برازيل تسهم لوحدها بحوالي (25٪).

ت. تزايد الاهتمام بالنمط التكنولوجي كثيف - الرأسمال وهذا مـا ظـهر مـن خلال توافق معدلي نمو (GDP) و (MVA) عنـد معـدل نمـو (GFCF) الـذي كان (2.8٪) وبذلك كان الرأسمال الثابت الإجمالي العامل الحاسم في تحديـد معدلات نمو بقية المتغيرات الاقتصادية، وهذا ما جعل نمو الاقتصـاد العـالمي مرتبطاً بالطاقات الإنتاجية الكامنة للبلـدان الصناعيـة المتقدمـة خاصـة وأن هذه البلدان تقود عمليات التحول التكنولوجـي في العـالم وهـذا واضـح في الفجوة الواسعة بين هذه البلدان والبلدان النامية بالنسبة للبحـث والتطويـر (R & D) فمثلا خلال النصـف الثـاني مـن الثمانينـات كـان متوسـط عـدد العلماء والتكنيكيين المتخصصين العاملين في البحث والتطوير بالنسـبة لكـل ألف نسمة في العالم 12 وفي البلدان المتقدمة 40.5 وفي البلدان النامية 3.2.

7. انتقلت البلدان الآسيوية المعروفة: كوريـا الجنوبيـة وسـنغافورة وماليزيـا وتـايلند ومقاطعتي تايوان وهونج كونج من مرحلة تعويض الاستيراد إلى تعزيز التصديـر، وقد جاء هذا الانتقال خلال الثمانينيات بوتائر متصـاعدة، فقـد ازدادات الحصـة الكلية لصادرات هذه البلدان في أسواق البلدان المتقدمة من (6٪) في العام 1985 إلى حوالي (10٪) في العـام 1990. وممـا سـاعد علـى ذلـك هـو دعـم الشـركات الدولية التي وفرت المرتكزات التكنولوجية من أجهزة ومعلومات، وهــي تبحـث عن توسيع استثماراتها كثيفة- العمل في بلدان تتسِّم بانخفاض معدلات الأجـور، وكانت هذه الاستثمارات موجهة أصلاً نحو إنتاج قطع الغيار والمـواد الاحتياطيـة لمنتجات يصعب توفيرها بالأحجـام المطلوبـة مـن قبـل المنشـآت الأم في البلـدان الصناعية، ومن ثم استخدمت النشاطات المعنيـة ومـن خـلال امتيـازات الإنتـاج والتسويق لتجهيز المنتجات النهائية مباشرة وذلك بتكاليف تنافسية وبالتركيز على أسواق البلدان الناميـة وخاصـة الخليجيـة. ونظـراً لاسـتمرار سـيطرة الشـركات

الأجنبية على المفاصيل الإنتاجية والتسويقية والتمويلية ولعدم تحقق تحولات هيكلية تتوافق مع النمو في الصادرات فإن الاقتصادات المعنية استمرت مشوهة وضعيفة هيكلياً.

ومع ذلك فإن التسارع في معدلات نمو الدخل القومي للبلدان الآسيوية (وبما فيها الصين) قد أسهم بشكل فاعل في تحول نشاطاتها الصناعية التحويلية من نمط تعويض الاستيرادات إلى نمط تعزيز الصادرات في فترة قياسية، فقد ارتفع معدل نمو نسبة مساهمة البلدان المعنية كمجموعة في الإنتاج العالمي وحسب مؤشر GDP من (11٪) في العام 1967 إلى (11.8٪) في العام 1973 ثم إلى (13.8٪) في العام 1980 ثم إلى (17.4٪) في العام 1986 وأخيراً بلغ (19.3٪) في العام 1989، وقد كان هذا التصاعد في نسبة مساهمة البلدان الآسيوية (وبما فيها الصين) على حساب نسبة مساهمة كل من الولايات المتحدة الأمريكية ومجموعة دول أوروبا الغربية، فقد انخفضت نسبة مساهمة الولايات المتحدة الأمريكية وفي السنوات المذكورة سابقاً من (25.7٪) إلى (22.8٪) وثم إلى (20.9٪) والتي بقيت نفسها في العام 1986 وأخيراً إلى (20.8٪) كما وانخفضت نسبة مساهمة مجموعة دول أوروبا الغربية من (25.9٪) إلى (25.3٪) وثم إلى (23.9٪) وثم إلى (22.4٪) وأخيراً إلى (22.2٪).

الهوامش

(1) لمزيد من التفاصيل، راجع:

- P.T. Ellsworth, The International Economy Macmillan, New York, 1979 PP 18-32.
- L.H. Haney, History of Economy Thought, Macmillan, New York, 1980, pp 112-119.

H. Heaton, Economic History of Europe, London, 1983, pp 213- 218.

A. Gray Development of Economic Doctrine, London, 1966 pp 66- 78.

فرانسوا بيرو: هذه هي الرأسمالية، ترجمة محمد عيناني، دار صادر ودار بيروت، بيروت، 1959 ص 69.

رفعت المحجوب، النظم الاقتصادية، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، 1960، ص ص 45–47.

خليل حسن خليل، دور رؤوس الأموال الأجنبية في تنمية الاقتصاديات المختلفة، القاهرة 1961 ص 199.

S. Hollander, Economics of Adam Smith, Heinemann, London 1973 pp 65-210 - 223.

D. S, Cardwell, Technology, Sidence and History, Heinemoun, London, 1972 pp 3, 46.

w. Parker, Economic Development in Historical Perspective in N. Rosenberg, The Economics of Technological Change, Penguim, Middlesee, 1971 p 49.

(2) لمزيد من التفاصيل، راجع:

J. A. Hobson, Imperialism. Allen, London, 1936. pp 3.85, 100, 374.

G. M.Meier and R. Baldwin, Economic Development, John wiley, New York, 1959, pp 207- 213.

R. Nurkse, Problems of Capital Formattion in Underdeveloped Countries, Basil Blackwell, New York, 1960, p 29.

R. Nurkse, Patterns of Trade and Development, Basil Blackwell, New York, 1963, p39.

عبد الحسين وداي العطية، التنمية الاقتصادية، مطبعة الإرشاد، بغداد، 1965 ص 36.

A. K. Cairncross, Home and Foreign Investment 1870- 1913, Cambridge University Press, Canbridge, 1953, p7.

خليل حسن خليل، المراجع السابق ص 85.

R. P. Dutt, The Crisis of Britain and the British Empire, Lourance and Washart, London 1957.

R. Prebisch, The Economic Development of Latin America and its Principal Problems, New York 1950 p 9.

UN, Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries, New York, 1949, p 7.

(3) لمزيد من التفاصيل ، راجع:

هوشيار معروف، الاقتصاد العراقي بين التبعية والاستقلال، وزارة الإعلام، بغـداد، 1977، ص ص 102 و 247و 337، 361- 379.

C. Iverson, A Report on Monetary Policy in Iraq, National Bank of Iraq, Baghdad, 1954, p 18.

UN, International Capital Movement During The Interware Period, New York, 1949, pp 2.5, 10-12.

مظفر حسين جميل، سياسة العراق التجارية، دار نهضة مصر، القاهرة 1949 ص ص 97-98، 122، 136، 350، 366.

مظفر حسين جميل، روابط الكتلة الإسترلينية، محاضرة ألقيت على طلبة كلية الحقوق، جامعة بغداد، بغداد، 1961.

محمد سلمان حسن، التطور الاقتصادي في العراق، المكتبة العصرية، بيروت 1965.

عبد الرحمن الجليلي، النظام النقدي في العراق، دار نهضة مصر، القاهرة، 1964 ص ص 10، 130.

- رفعت المحجوب، الاقتصاد السياسي، الجزء الثالث (النقود والبنوك)، دار النهضة العربية، القاهرة 1962 ص ص 164 - 167، 203.

محمد زكي شافعي، التعاون النقدي الدولي الإقليمي والعالمي، معهد الدراسات العربية العليا، القاهرة 1962، ص ص 10، 99- 110.

- أحمد فريد مصطفى وسهير محمد السيد حسن: السياسات النقدية والبعد الدولي لليورو، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية 2000 ص ص 9-14، 24 - 25.

- صاحب ذهب، البترول العربي الخام في السوق الدولية، المطبعة العالمية، القاهرة، 1969 ص 554.

- حميد القيسي، (أسعار النفط العالمي) الاقتصادي، جمعية الاقتصاديين العراقيين، العددان 1، 2 بغداد 1963 ص ص 8-9.

J. M. Keynes, The General Theory of Employment, Interest and Money, Macmillan, London, 1960, p p 313 0 314.

J. V. Levin, The Export Economics, Harvard University Press 1960 pp 135, 188, 198 - 199.

W.A. Leeman, The Price of Middle East Oil, Cornell University Press, New York 1962, pp 38, 89.

J. E, Hartshorn, Oil Companies and Governments, an Account of the International Oil Industry in its Political Environment, Faber and Faber, London 1962 P 355.

A. H. Zalzalah, Iraq in the Sterling Area 1932- 1954, Unpublished ph. D Thesis, Indiana University, 1957 pp 129- 130, 199, 256- 257.

(4) لمزيد من التفاصيل، راجع:

حميد القيسي، المرجع السابق ص ص 11- 12.

محمد عبد الكريم الماشطة، الطاقة - النفط واتجاهات الطلب حتى العام 1985، النفط والتنمية، بغداد 1977، ص ص 50، 148- 149.

صاحب ذهب، المرجع السابق ص ص 220- 258، 517 - 518 وهامش 532.

عبد المنعم السيد علي، دراسات في اقتصادات النفط العربي، الجامعة المستنصرية، بغداد، 1978، ص ص 95- 98، 164 - 165.

هوشيار معروف، المرجع السابق ص 346.

M.C. Vaish, Monetary Theory, Vikas, New Delhi, 1973 pp 469 - 472, 551-555.

V. Argy. International Macroeconomics, Routledge, London 1994.

Bauer and Yaney, Economies of Underdeveloped Countries Cambridge, 1957.

M.S. Al- Mahdi Middle East Oil Industry, A Case Study of Weaking Oligopoly, Unpublished ph.D. Thesis, University of pensilvania, 1966 p 14.

A. Al-Nasrawi, Financing Economic Development in Iraq, The Role of Oil in A Middle Eastern Economy, Frederick A. Prager, New York, 1967.

(5) لمزيد من التفاصيل، راجع:

A. H. Hansen, Economic Issues of the 1960s, McGraw-Hill, New York 1960.

UN, World Economic Survey For The years 1962- 1968, New York.

UN, The Role of Private Enterprise and Promotion of Exports, New York, 1968.

UN, Economies Integration and Industrial Specialization Among the Assistance, New York 1966.

UN, Foreign Investment in Developing Countries, New York 1968.

UN, Industia Development Survey, Vol 1 and 2, New York, 1969.

S, Dell Trade Blocs and Common Markets, Constable, London 1963.

R. M. Bell and K. H. Hollman, Industrial Development Technology, University of Sussex, Sussex, 1980.

D. L. Spencer and Worniak, The Transfer of Technology to Developing Countries, Frederick H. Praeger, New York, 1968.

روبرت ز. البير، لعبة النقود الدولية، ترجمة عماد رؤوف، مكتبة مدبولي- القاهرة .2000

(6) لمزيد من التفاصيل، راجع:

M. Simmai, Interdependence and Conflicts in the World Economy, Akademiai Kiado, Budapest 1982.

هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الكلي، دار صفاء، عمان 2005 ص ص 295- .300

T. J.Sargent, Macroeconomis Theory, Academic Press, New York 1987, p 438.

B. Hillier, The Macroeconomic Debate, Blackwell, New York, 1998 pp 55-56.

أحمد حسين علي، استراتيجية الأوبك وأثرها في السوق العالمية للنفط الخام في مجالي الإنتاج والأسعار، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة بغداد، بغداد 1985.

فاضل الجلبي واردات النفط العربي ومشروعات التكامل البديلة في:
الجمعية العربية للبحوث الاقتصادية، الوطن العربي ومشروعات التكامل البديلة، بيروت 1997 ص ص 169 - 174.
محمد أحمد الدوري (السوق البترولية بين النظرية والتطبيق) في:
مجلة الإدارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية، العدد 6، بغداد 1994، ص ص 51 - 52.
قاسم أحمد العباس (تطور أسعار النفط الخام في سوق الصفقات السريعة الآنية) في:
مجلة النفط والتنمية، العدد 4 كانون الأول (ديسمبر) 1979 ص 36 وزارة التخطيط (العراق) التغييرات في أسعار النفط وآفاقها المستقبلية، كانون الأول (ديسمبر) 1988 ص ص 3-7، 25.

C. P. Hallwood and MacDonald, International Money and Finance, Blackwell, Oxford, 1996 pp 266 - 267, 326.

(7) A. Markandy and K. Halsnaes (Ed.) Climate Change and Sustanable Development, Prospects for Developing Countries, Earthscan, London 2000.

(8) لمزيد من التفاصيل، راجع:

B. Balassa, The Theory of Economic Integration, George Allen and Unwin, London 1969.

UN, Industry in the 1980, Structual Change and Interdepence, New York 1985.

UN. Industrial Development, Global Report, 1996 pp 20, 38, 49, 51.

UNIDO Industry and Techonolgy Development, News for Asia on the Pacifice, New York 1987.

Secretariate of UNIDO (Industrial Policies and Strategies in Developing Countries) in UNID, Industry and Developmeny, No. 18, Vienna, 1985.

WB, World Development Report, OUP, London, 1987.

UN, Economic Commission for Europe, Overall Economic Prospective to the year 2000, Geneva 1988.

UN, World Economic Survey, 1997, New York, 1997, J.A. 40.

جون هدسون ومارك هرنـدر، العلاقـات الاقتصاديـة الدوليـة، ترجمـة طـه عبـد الله ومحمد عبد الصبور، دار المريخ، الرياض، 1987 ص 18.

فاضل الجلبي، المرجع السابق ص ص 171 - 174.

الأمانة العامة لجامعة الدول العربية التقرير الاقتصادي العربي الموحد، أبـو ظـبي، أيلـول (سبتمبر) 1998.

الهيئة المصرية العامة للبترول (البترول حول العالم) في:

مجلة البترول، المجلد 36 العدد 6.

مايو - يونيه 1999 ص 46.

وزارة التخطيط (العراق) المصدر السابق ص 35.

هوشـيار معـروف، التكنولوجيـا والتحـول الاقتصـادي، المجلـس الأعلـى للعلـوم والتكنولوجيا، عمان 2003 ص ص 153- 178، 253 - 271.

هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد الكلي ص ص 133 - 137.

3

تحليل وقائع حديثة في الاقتصاد الدولي

الفصل الثالث

تحليل وقائع حديثة في الاقتصاد الدولي

بدأ العقد الأخير من القرن العشرين متخماً بالحوادث الاقتصادية والتي في الغالب مخاضا لتراكمات العقود السابقة، وهذا واضح في الوقائع الآتية التي تتم معالجتها في هذا الفصل بشيء من التركيز:

أولاً- تحول أنظمة التخطيط المركزي الاشتراكية الشاملة إلى أنظمة سوقية حرة.

ثانياً- برامج WB/ IMF للتعديل الاقتصادي.

ثالثاً- تطور شبكات المعلومات الدولية.

رابعاً- جولة اوروجواي وتأسيس منظمة التجارة العالمية (WTO).

خامساً- التكتلات الاقتصادية الإقليمية.

سادساً- الأزمة الآسيوية.

سابعاً- اتساع الفجوة بين الاقتصادات النامية والاقتصادات المتقدمة.

ثامناً- بروز الصين كمحور جديد في الاقتصاد الدولي.

تاسعاً- اشتداد تعارض المصالح الدولية.

عاشراً- تعاظم الاهتمام بالعولمة.

أحد عشر: توكيد عملية التنمية المستديمة.

أولاً- تحول أنظمة التخطيط المركزي الاشتراكية الشاملة إلى أنظمة سوقية حرة[1]

تحولت اقتصادات التخطيط المركزي الإلزامي الاشتراكية (في الكتلة الشرقية) إلى اقتصادات سوقية حرة مفتوحة على الاقتصاد العالمي وآلياته وأسواقه

ومؤسساته... لقد حلت الأنظمة السياسية التعددية محل الأنظمة الشمولية للحزب الواحد وسقط جدار برلين وألغيت القوانين والأنظمة والمؤسسات والإجراءات التي كانت تعيق انتقال السلع والخدمات والموارد البشرية والرأسمالية عبر الحدود، وتقلص القطاع العام عبر مجموعة من عمليات الخصخصة وحددت أسعار الصرف وتلاشت الفجوات الواسعة التي سادت لعدة عقود فيما بين الأسعار الرسمية للمؤسسات المصرفية الحكومية والأسعار الفعلية للأسواق السوداء، وانتهت الحرب الباردة التي اشتدت منذ بداية الخمسينات ووصلت أوجها مع برنامج حرب النجوم وبالتالي انفردت الكتلة الغربية وبالقطب الأمريكي الأقوى وتجزأ بالمقابل الاتحاد السوفيتي ودول الكتلة الشرقية وظهرت جمهوريات مقدونيا وبوسنة وكرواتيا وصربيا وسلوفينيا وسلوفاكيا وروسيا - وأوكرانيا وجورجيا وأرمينيا وأذربيجان......

لقد تراكمت مجموعة كبيرة من العوامل الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية والتكنولوجية والمؤسسية والسلوكية وأسهمت هذه العوامل في توليد التحول السابق الذي شهدته الكتلة الشرقية، والتي منها:

أ. عوامل هيكلية إنتاجية تعلقت بإعطاء الأولوية في تخصيص الموارد للصناعات الثقيلة (الكيمارية والمعدنية) على حساب الصناعات المنتجة للسلع الاستهلاكية. فحدث نقص مستمر وكبير لهذه السلع في الأسواق المحلية بحيث أن طوابير المستهلكين تشاهد يوميا أمام محلات اللحوم والألبان والملابس والأثاث والسلع المعمرة تمتد أحيانا لعشرات الأمتار وقد يطول الانتظار في هذه الطوابير لعدة ساعات وكثيرا ما كان يتم في أصعب الظروف المناخية المعروفة في الدول المعنية وذلك بهدف الحصول على كميات قليلة من السلع (الموزعة) وبأسعار مفروضة مسبقا ويكون المستهلكون مرغمين على قبول السلع المعنية وإن لم تكن تتوافق مع أذواقهم الشخصية.

وبالنتيجة ساد شعور من الكره تجاه المنتجات الوطنية Demophobia. وكان البديل الوحيد آنذاك أسواق السلع المستوردة المعروضة مقابل العملات الصعبة وخاصة الدولار مثل (Pewex) في بولنده. غير أن عددا محدودا من الناس كان

بإمكانهم التعامل في هذه الأسواق وتركز هؤلاء في الأشخاص الذين كانوا يتلقون تحويلات من الأقرباء في الخارج وكذلك الذين كانوا يتعاملون مع النشاطات السياحية بالإضافة إلى الأجانب المقيمين في البلدان المعنية.

ب. إن سيطرة القطاع العام وملكيته للغالبية العظمى من مرافق الاقتصاد ونشاطاته قد ألغى ضمناً الباعث الشخصي أو الاندفاع الذاتي والذي يعد دائما المحرّك الأساسي للابتكار والادخار والاستثمار وبذلك فإن هذه الأمور صارت وظائف حكومية روتينية، مما خلق معه الواقع الهيكلي (النظامي) السابق جموداً في التطور المؤسسي من جهة وإحباطا في التمايز الإبداعي على المستويات الفردية، حيث ساد الترهل غالبية التنظيمات البيروقراطية وتركزت النشاطات التكنولوجية في أجهزة مركزية للبحث والتطوير، تعمل تحت إشراف ورقابة دائرة أمنية حكومية.

ت. إن غالبية الخطط أو التوجيهات أو القرارات كانت تتخذ من الأعلى. ولا ينكر في هذا المجال التوجه الجاد للوصول بعملية التنمية إلى كافة الأقاليم والمواقع وما كان يجري أحيانا لاستكشاف رغبات السكان. غير أن محدودية الموارد والإحساس الفوقي للهيئات العليا في المركز، واتساع الفجوة (المكانية والمؤسسية) بين القمة والقاعدة.... كل ذلك قد كرَّس أسلوب التخطيط من الأعلى إلى الأسفل Top- down بدلا من القاعدة إلى الأعلى Bottom - up وهذا ما استتبع

1. التقليل من أهمية العملية الإدارية وتنميتها حسب مبادئها العملية الديمقراطية
2. إهمال دور المنظم الاقتصادي وتفعيل قدراته الريادية.
3. اتساع الفجوة بين رغبات السكان والنشاطات الاستثمارية.
4. إحلال النظرة الرسمية المركزية محل النظرة الفردية أو المشاركة الجماعية الطوعية.

ث. تشديد الرقابة الحكومية على التوجهات أو الميول السياسية والاجتماعية والثقافية وبما يمنع أي نشاط معارض للنشاط السياسي القائم. وقد بلغت الرقابة حتى متابعة مواقع إقامتهم ووضع قيود على الانتقال من مدينة إلى أخرى أو من إقليم إلى آخر. وهذا ما خلق بالتأكيد ضغوطاً سيكولوجية كانت تنم عن الرفض

والكراهية للأوضاع السائدة مقارنة بما كانوا يقيمونها من حرية تحظى بها المجتمعات الغربية. فكان حائط برلين حاجزا سيكولوجياً أكثر من كونه حاجزا مادياً جعل الناس في الجزء الشرقي يخاطرون بحياتهم لعبوره ومما كرس هذا الشعور هو انفراد حزب واحد في السلطة وربط مصير النظام السياسي (والاقتصادي) بمصير هذا الحزب في دول الكتلة الشرقية، مقابل تعدد الأحزاب والنقابات والأفكار وتناوب السلطة في الدول الغربية.

جـ. الإسراع بإعادة إعمار الدول الغربية المتضررة من الحرب العالمية الثانية في أوروبا، وقد أسهم مشروع مارشال والدعم المؤسسي الدولي والخزين من الموارد البشرية الماهرة في التطورات التي شهدتها الدول المعنية. فبرزت نماذج متقدمة عكست فجوة واسعة أحياناً بين الوقائع المعيشية والإنتاجية والتبادلية السائدة في الغرب وتلك السائدة في الشرق وهذا ما كان يلاحظ على مستوى البلدان عند مقارنة ألمانيا الشرقية بألمانيا الغربية وكذلك عند مقارنة التسارع التكنولوجي والتنافس السوقي في الغرب ببطؤ التحولات التكنولوجية واحتكار الحكومة في الشرق.

حـ. الكشف عن حجم الديون الثقيلة التي تراكمت على حكومات بلدان الكتلة الشرقية والتي -كما أشرنا سابقاً- بلغ ما أعلن عنه في بداية الثمانينات أكثر من مائتي مليار دولار فأصبح متوسط الخدمات السنوية لهذه الديون عنصرا أساسيا لاستنزاف الموارد الاقتصادية للبلدان المعنية. هذا فضلا عما سببته هذه الديون من تدهور كبير في أسعار صرف العملات الوطنية وما استتبعه هذا التدهور من هروب رؤوس الأموال بمعدلات أكبر نحو الغرب.

خـ. احتكار الحكومات للنشاطات الاقتصادية أسهم في بناء أجهزة بيروقراطية ضخمة تستوعب الجزء الأكبر من القوى العاملة وهي تعاني من انخفاض إنتاجياتها الحدية وبالتالي كان من الصعب رفع معدلات أجور العاملين وبما يتوافق مع طموحاتهم في تحقيق مستويات معيشية تقترب من تلك السائدة في البلدان الغربية المجاورة. فكان أعلى دخل محدود في البلدان المعنية لا يتجاوز الحد

الأدنى للدخل الفردي في أوروبا الغربية.

د. انهيار ثقة البلدان النامية وشعوب الأنظمة الاشتراكية نفسها بقوة الكتلة الشرقية وبدور الاتحاد السوفيتي في ردع أو مواجهة مخططات الغرب وفي مقدمتها الولايات المتحدة، خاصة بعد خضوع الكرملين في بداية الستينات للإنذار الأمريكي بفك الصواريخ السوفيتية في خليج الخنازير في السواحل الكوبية. ومن ثم بالدور شبه السلبي الذي مورس من قبل الاتحاد السوفيتي في حربي حزيران (يونيو) من العام 1967 وتشرين الثاني (أكتوبر) من العام 1973. هذا فضلا عن استمرار الدعم العسكري والسياسي والاقتصادي السوفيتي لأنظمة قمعية لشعوبها والتي كانت تمارس أحياناً الإبادة بحق الأحزاب الشيوعية الموالية للكتلة الشرقية نفسها.

وفضلا عما سبق فإن الحرب الأفغانية استنزفت موارد اقتصادية كبيرة للاتحاد السوفيتي قد تستمر تراكماتها السلبية لفترة غير قصيرة مستقبلاً.

وجاءت حرب الخليج الثانية في العام 1991 لتؤكد التفوق العسكري والسياسي والتكنولوجي الأمريكي ولم يتمكن الاتحاد السوفيتي من الدفاع عن الحكومة العراقية المتحالفة معه، وانصاع لكافة القرارات التي صدرت ضدها في مجلس الأمن.

وعند الإعلان عن برنامج حرب النجوم الأمريكي صارت مواجهة هذا البرنامج أمرا يتجاوز الموارد الاقتصادية والتكنولوجية المتاحة للكتلة الشرقية.

ذ. بروز حركات دينية (ونقابية) وخاصة في بولندة الكاثوليكية التي لم تتمكن الأنظمة القائمة آنذاك استيعابها سياسياً، في وقت خرج أحد زعمائها الدينين ليصبح بابا الفاتيكان مما أبرز تحديا دولياً صعبت مواجهته بالأساليب التقليدية لتلك الأنظمة.

لقد رافقت عملية التحول من أنظمة التخطيط المركزي إلى اقتصادات السوق صعوبات عديدة، نذكر منها:

أ. تدهور كبير في أسعار صرف العملات الوطنية خلال النصف الأول من التسعينات حتى بلغ سعر صرف الدولار حوالي مليون من الزلوتيات في بولندا.

ب. تزايد الاختناقات في النشاطات الإنتاجية والتبادلية والتمويلية.

ت. ارتفاع معدلات التضخم وبوتائر متصاعدة.

ث. انتشار البطالة واتساع نطاقها خاصة بعد تقلص القطاع العام وانخفاض دور الحكومة في النشاط الاقتصادي.

جـ. الاعتماد على مؤسسات دولية مثل IMF لدفع رواتب العاملين في بعض المرافق الإنتاجية الهامة كما حدث لعمال المناجم في سيبيريا.

حـ. ظهور مجموعات عديدة للمافيا، منها لتهريب المخدرات والمواد المشعة وأخرى لغسل العملة Laundering Money.

ثانياً- برامج WB/ IMF للتعديل الاقتصادي[2]

رافق أزمة الثمانينات التي ظهرت في أعقاب تصاعد أسعار البترول الخام في الأسواق الدولية خلال الفترة (1973 - 1981) انكشاف عجز اقتصادات الكتلة الشرقية واقتصادات العالم الثالث عن تسديد ديونها المتراكمة وركود معدلات نمو الاقتصاد العالمي بشكل عام وللبلدان النامية بشكل خاص. فدفعت هذه الظروف كلا من IMF وWB على طرح برامجهما للتعديل (أو للإصلاح أو للتكييف) الهيكلي Structural Adjustment Programmes (SAPs) . وقد ركزت هذه البرامج على هدفين رئيسين: أحدهما - استقرار اقتصادي قصير الأجل، والآخر إصلاح هيكلي طويل الأجل ويوجه الأول استكمالاً للثاني ولصالحه. لقد اهتم IMF بدعم التعديل الهيكلي للبنك الدولي من خلال نوعين من التسهيلات أحدهما- مباشر والآخر- محفز Structural Adjustment Facility (SAF) وEnhanced Structural Adjustment Facility (ESAF) بينما اهتم البنك الدولي بقروض التعديل الهيكلي (SALs) Structural Adjustment Loans وبقروض التعديل القطاعي Sectoral Adjustment Loans (SECALS).

وهكذا ركزت برامج التعديل الهيكلي للمؤسستين الدوليتين على السياسات المالية والنقدية وبما يكفل التوازن والحل الاستقراري على مستويات الاقتصاد الكلي

والقطاعي والجزئي.

وعليه يمكن أن يفهم التعديل الاقتصادي على أنه إحداث تعديلات معينة في الاقتصادات النامية (والمتحولة) وفي السياسات السائدة فيها وبما يجعلها مهيأة لتسديد ديونها الخارجية وتجاوز العجز في موازين مدفوعاتها مع توفير الحد الأدنى للمناخ الاستثماري الضروري لجذب رؤوس الأموال الأجنبية وبالتالي توفير أو ضمان قاعدة للتوازن الهيكلي فيما يخص العلاقات بين القطاعين المحلي والخارجي ومن ثم الاستقرار كحل يستمر حتى يمكن مواجهة الاختلالات التي قد تظهر بين فترة وأخرى مستقبلاً. أي أن التكييف يعمل على إعداد اقتصاد يتسم بنوع من التحصين الذاتي الكفؤ لأي اختلال مستقبلي.

وقد تضمنت هذه السياسة الشروط الآتية:

أ. إلغاء أو تدنية الإعانات أو التسهيلات الاستثنائية الموجهة لأغراض دعم تكاليف المعيشة سواء تعلق الموضوع بتخصيصات مالية محددة أو بدعم أسعار المواد الغذائية الأساسية حتى يتحقق التبادل الحر، دون قيود أو محددات اجتماعية وتعميم حرية التسويق بالنسبة لكافة السلع والخدمات وتجاوز أي حالة أو ظاهرة لتثبيت الأسعار.

ب. رفع معدلات الفائدة بغرض جذب رؤوس الأموال من الخارج وتحفيز المدخرات الوطنية على عدم الهروب... وهنا فإن تعزيز عوامل الجذب المركزية Centripetal Factors وإحباط عوامل الطرد المركزية Centrifugal Factorsسيزيدان من عرض رؤوس الأموال الذي سيخلق في مرحلة لاحقة ضغوطا على أسعار الفائدة مما سيؤدي إلى انخفاضها وهذا ما يشجع -مع تثبيت العوامل الأخرى- على زيادة الاستثمارات دون الالتجاء إلى قروض خارجية جديدة.

ت. توجيه الإنتاج نحو نمط تعزيز الصادرات وذلك بعد فترة طويلة نسبيا من تطبيق نمط تعويض الاستيرادات الذي أوقع الاقتصادات النامية في اختناقات عديدة، بسبب ربط البرامج والنشاطات التنموية بالمشروعات المنتجة للسلع المعوضة

للاستيراد، دون التركيز على الحاجات الحقيقية والموارد المتاحة والربحية الاقتصادية والعناصر البيئية. وبالتالي خصصت أحيانا غالبية رؤوس الأموال المتوفرة بما فيها التسهيلات والديون الأجنبية في عدد محدود من المشروعات الاستثمارية التي تعتمد على المصادر الخارجية لتوفير السلع الوسيطة وقطع الغيار والخبرات الإدارية والتكنولوجية. وقد أصبحت هذه المشروعات في بعض الحالات عبئاً ثقيلاً على الاقتصادات الوطنية بسبب عدم إمكانية حتى تصريف منتجاتها في الأسواق المحلية، هذا ناهيك عن عجز المشروعات المعنية من توفير الإيرادات الكفيلة بتسديد الالتزامات المالية المترتبة على إنشائها وبالعملات المطلوبة وحسب الشروط المتعاقد عليها.

وعليه وجد IMF ضرورة تعميم تجارب البلدان الآسيوية في التحول بالنمط الاستراتيجي للتنمية نحو تعزيز الصادرات وذلك لأهمية هذا التحول في تحقيق هدفين رئيسين: حدهما - توسيع الطلب في الأسواق التنافسية الدولية وما يحمله ذلك من تحفيز النشاطات المحلية على تطوير الكفاءات النوعية حسب شروط المنظمة الدولية للمقاييس International Standard Organization (ISO) وبما يؤهلها للتنافس السعري أيضاً. والآخر- وهو الهدف الأهم في نظر الصندوق وذلك لتوفير العملات الصعبة الضرورية والكافية لتسديد الديون الخارجية ولتلافي العجز في موازن المدفوعات مستقبلاً.

ث. تعويم أسعار الصرف وأسعار الفائدة وأسعار السلع والخدمات، في وقت واحد. ففي رأي IMF أن هذا التعويم الآني (أي المتزامن) سيجعل حركات العملات والأصول والسلع والخدمات مترابطة مع بعضها البعض. ومن خلال هذا الارتباط وحرية الأسواق تظهر آلية التعديل الذاتي للاقتصاد الوطني حيث تلغى التقلبات التي تحدث في بعض القطاعات التقلبات التي تنتاب غيرها من القطاعات. فمثلا إن التقلبات التي تظهر في القطاعات المحلية تُلغي التقلبات التي تظهر وباتجاهات معاكسة في القطاعات الخارجية. كما وأن أي اتجاه نحو التضخم المفتوح في أسواق السلع والخدمات سيكبته تغيير آخر معاكس في أسعار الفائدة.

وهنا يمكن تجاوز إحباط الاستثمار المفرط في ظل ظروف ضيق المنافذ التسويقية المحلية من خلال تعزيز المنافذ التسويقية الخارجية وتعديل أسعار الصرف الأجنبي للعملة الوطنية.

جـ. تحديد عرض النقود، وهنا على الدول النامية عدم التوجه نحو العجز في تمويل التنمية وبالاعتماد على الإصدار الجديد ودون وجود احتياطات نقدية كافية وبما يتناسب مع أحجام المعاملات السوقية الحقيقية، بحيث تتساوى التدفقات النقدية مع التدفقات السلعية في مسارين ديناميكيين متوافقين. وهنا من الضروري ربط العمليات المصرفية، التي تسهم في العرض النقدي، بنشاطات مؤسسية متخصصة وذلك لإبعاد الشركات التجارية للقيام بنفس العمليات وخاصة بالنسبة للتعاملات بالقروض. ويتأتى هذا الحذر من أن قيام الشركات التجارية بنشاطات ائتمانية فيما بينها سيسهم في توسع نطاق العرض النقدي وبشكل قد يخرج عن سيطرة أدوات البنك المركزي.

حـ. الخصخصة والتي أكد عليها IMF منذ منتصف الثمانينات. وكما أشرنا سابقاً فإن عشرات الدول النامية تبنت هذه العملية في تحويل الملكية العامة إلى الملكية أو الإدارة الخاصة. غير أن في التسعينات ازداد الاهتمام بالخصخصة أكثر بعد انهيار أنظمة بلدان الكتلة الشرقية. وقد اكتنفت العملية المعنية انتشار حالات من الفوضى الاقتصادية، ازدادت خلالها نشاطات التهريب والتخريب والسلب وغسل العملة.

لقد وجهت انتقادات عديدة إلى التوصيات أو التوجهات السابقة لصندوق النقد الدولي، نذكر منها:

أ. إن تحرير الأسعار من قيود التحديد أو قرارات التثبيت أو الدعم قد أدى إلى حركات لولبية (تصاعدية) للأسعار مما أسهم في تدهور الدخول الحقيقي خاصة وأن حركات الأسعار تتسم بالمرونة في حين أن حركات الأجور تعد لزجة Sticky وبالنتيجة ارتفعت تكاليف المعيشة وهذا ما خلق اضطرابات اقتصادية واجتماعية بالإضافة ما استتبعه من تدهور الإنتاجية بسبب نقص الحافز المادي. وكل ذلك حدث في غالبية البلدان التي تمسكت بالمبادئ المذكورة في التكيف

الاقتصادي.

ب. إن رفع أسعار الفائدة لم يؤد إلى جذب رؤوس الأموال الأجنبية أو إلى إبقاء الإدخارات المحلية وذلك بسبب غياب المناخ الاستثماري الملائم وخاصة مع عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي والاجتماعي وحتى التشريعي بل وفي كثير من الحالات تصنع القرارات الهامة بشكل فردي وحسب أساليب تحكمية.

وفضلا عن ذلك كثيرا ما يلاحظ نوع من الفصل بين حركات أسعار الفائدة من جهة وحركات أسعار الصرف وأسعار السلع والخدمات من جهة أخرى. وهكذا رغم تقلبات الفوائد في اتجاهات تعديلية فإن تدهور أسعار الصرف وتصاعد معدلات التضخم يستمران. وقد يكمن السبب في تشوه العلاقات الهيكلية في الاقتصاد وفي تخلف الأجهزة الائتمانية وضعف الأسواق المالية.

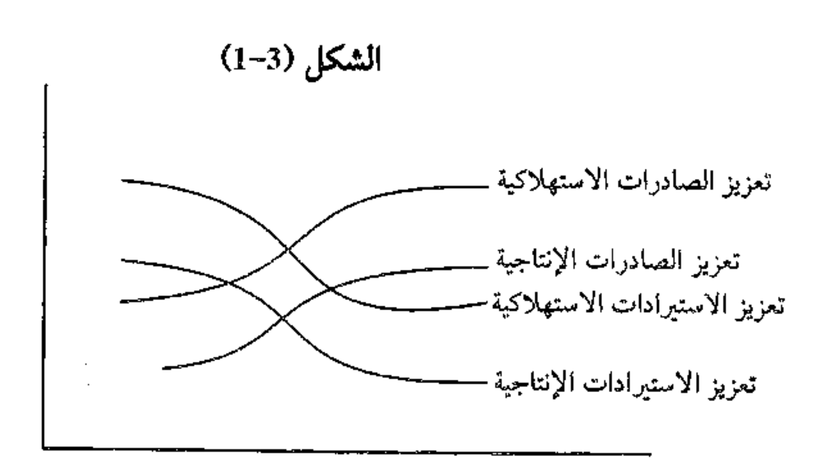
ت. إن التحول نحو تعزيز الصادرات لا يتوقف على قرارات أو تشريعات معينة بل إنه يرتبط بمدى مرونة الجهاز الإنتاجي وبكميات وأنواع ونوعيات الفوائض التي يمكن توجيهها نحو التصدير. ففي وقت هناك قصور في العرض المحلي تجاه الطلب على الحاجيات الأساسية يصعب التفكير في التصدير، لأن أي قرار من هذا القبيل سيدفع بمعدلات التضخم إلى الأعلى وبالتالي سيمهد لمزيد من الاستيراد مما سيزيد من الضغوط على قيمة العملة الوطنية لتنخفض أكثر. كما وأن تعزيز الصادرات في ظل نظام المنافسة الاحتكارية السائد في الأسواق العالمية يتطلب تحقيق التمايز في المنتوجات المعروضة بنوعيات أفضل وبأسعار أدنى. وأن هذا الأمر قد يتجاوز الطاقات الإنتاجية الرأسمالية والكفاءات البشرية التكنيكية السائدتين في كثير من البلدان النامية. وأن الميزة النسبية الوحيدة لهذه البلدان هي في الضآلة النسبية لمعدلات الأجور التي هي دون (2٪) من المعدلات السائدة في بلدان (OECD) في وقت تتميز الأجهزة بتكامل هياكلها الإنتاجية.

وإذا ما راجعنا تجارب الدول الأخرى التي تحوّلت من نمط تعويض الاستيرادات إلى نمط تعزيز الصادرات يمكن أن نشير إلى التجربة الرائدة والنموذجية لليابان والتي نضجت واستكملت حلقاتها بعد الحرب العالمية الثانية، وذلك منذ بداية

الستينات بشكل واضح.

لقد حقق التحول المعني في اليابـان بشـكل تدريجـي وذلـك مـن نمـط تعويـض استيرادات السلع الاستهلاكية إلى نمط تعويض استيرادات السلع الإنتاجية ومن ثم إلى نمط تعزيـز صـادرات السـلع الاسـتهلاكية وأخـيراً إلى نمـط تعزيـز صـادرات السـلع الإنتاجية. وقد عبر K. Akanatsu في العام 1937 عـن هـذا التحـول التدريجـي بنمـط طيران الأوز البرية Geese Flying Pattern وكما هو واضح في الشكل الآتي:

الشكل (3-1)



ث. إن عمليات التحول نحو القطاع الخاص (أي الخصخصة) في البلـدان الناميـة لم تجـرب بشكل تدريجي و استجابة للظروف الموضوعية بكل منشأة أو صناعة، بل تمت بقـرارات مفاجئة ونفذت بإجراءات تحكمية واعتمدت في غالبية البلدان المعنية تحت ضغوط IMF وغيره من المؤسسات الدولية والحكومات الغربية. أو جـاءت بسـبب التقليـد أو كحـل لتجاوز خسائر المنشآت الحكومية ونقل أعبائها المالية إلى القطاع الخاص.

ويلاحظ من تجارب البلدان النامية في الخصخصة ما يأتي:

1. إن غالبية حكومات البلدان النامية حاولت خصخصة المنشآت الخاسرة أو الأدنى ربحية وذلك باعتبارها -كما ذكرنا سابقاً- عبئا على الميزانية العامة. وبالتالي ابتعد عنها المنظمون الذين درسوا جـدوى تلـك المنشـآت وقـاموا بتقديـم كفاءاتـها أو

ربحيتها التجارية.

وقد كان مؤدى الكثير من هذه التجارب فشل عملية الخصخصة جزئيا أو التخلص من المنشآت المعنية بقيم حقيقية منخفضة لرؤوس أموالها الإنتاجية.

2. كانت الوحدات المعروضة للخصخصة تعاني في كثير من الحالات من التقادم التكنولوجي أو من ازدواجية أو تعددية تكنولوجية (عند الجمع في نفس الخط الإنتاجي أو في خطوط متتابعة أجهزة رأسمالية بكفاءات وأصول وأساليب تكنولوجية متباينة) وبالتالي صارت هذه الوحدات عبئا ثقيلا على الأشخاص الذين اشتروها، فكان لابد وأن يقوموا بتحديثها وتنسيق مواصفاتها، التكنولوجية من خلال توحيد أصولها أو تطويعها على حساب كفاءاتها الإنتاجية.

3. تمت تجزئة بعض الخطوط وبيعت مكوناتها إلى أكثر من جهة، مما أضر كثيراً بعملية التكامل الإنتاجي وبوفورات السعات الكبيرة، وقد جرى ذلك بهدف تحقيق أفضل الإيرادات من الخصخصة. ووقف الفساد الإداري وراء البعض من هذه القرارات.

4. اتخذت حملة الخصخصة كعملية منفصلة عن التشريعات والقرارات والوجهات التي استمرت في تعارضها مع فلسفة التحول نحو القطاع الخاص وتبني نظام السوق والتنافس الحر.

ثالثاً: تطور شبكات المعلومات الدولية

شهدت العقود الأربعة الأخيرة تطورات متلاحقة في الاتصالات السلكية واللاسلكية، رافقتها تطورات أخرى في تعبئة وتوثيق وتحليل وتبادل المعلومات (الاقتصادية وغير الاقتصادية) وقد تباين نطاق انتشار وتحول المعلومات من بلد إلى آخر ومن قارة إلى أخرى، فمثلا وجد بأن عدد أجهزة التلفون في القارة الأفريقية بكاملها أقل من عددها في مدينة طوكيو وحدها.

لقد حققت البلدان الصناعية المتقدمة خلال السنوات الأخيرة توسعات كبيرة في

شبكات المعلومات الدولية والإقليمية، حيث سيطرت مؤسساتها (المتعددة الجنسيات) على غالبية وسائل الاتصالات في العالم خاصة بعد أن ازدادت ملكيتها ومن ثم إدارتها للأقمار الصناعية بمختلف تخصصاتها والكيبلات البحرية بامتداداتها الهائلة والصناعات المنتجة لكل من الهواتف النقالة والحاسبات الإلكترونية وأجهزة الطاقة والبنية التحتية. هذا فضلا عن استقطابها للجزء الأعظم من الكوادر العلمية المبتكرة في العالم من خلال جذب العاملين المتخصصين من مختلف البلدان خاصة من دول شرق أوربا.

تعود التطورات الأولى لشبكات المعلومات إلى بداية الستينات مع ظهور ما عرف بشبكات تحويل الحزم الصغيرة Packet - Switching Networks حيث كانت المعلومات تنقل مجزأة في حزم صغيرة بشكل مضغوط Compressed للسرعة مبطن Encrypted للأمان من ثم يجري إعادة تجميعها وترتيبها.

وإن أول شخص اقترح شبكة عالمية كان J. C. R. Licklider من (MIT) في العام 1962 وقدم مقترحه إلى دائرة مشروعات البحوث المتقدمة لوزارة الدفاع (DARPA) Defence Advanced Research Project Agency وفعلا كلف في أواخر نفس العام بتطبيق وتطوير مقترحه.

غير أن أول من طور نظرية تحويل الحزم الصغيرة للمعلومات كان Leonard Kleinrock من MIT وقد شكلت هذه النظرية أساسا لارتباطات Internet فيما بعد.

وفي العام 1965 قام L. Roberts (من MIT) بربط كمبيوتر Massachusetts مع كمبيوتر California من خلال خطوط التلفونات الأوتوماتيكية فأثبتت صحة نظرية L.Kleinrock وأكد إمكانية تشبيك منطقة واسعة. وقد شارك Roberts في DARPA وطور في العام خطتها لـ ARPANET وهناك في العام 1968 طوّر نظام جديد للشبكات في وازرة الدفاع الأمريكية وقد أعقب ذلك في العام 1969 استخدام بروتوكول إدارة الشبكات Network Control Protocol (NCP) وذلك لتنظيم وتوجيه ورقابة نقل المعلومات واستمر هذا البروتوكول حتى العام 1982 حينما استعيض به بروتوكول إدارة الاتصال/ بروتوكول الشبكة الدولية أي (TCP/ IP) Internet Transmission Control Protocol/ Internet Protocol

اقترح الأول من قبل Bob Kahn (من BBN) والآخر طوره Bob Kahn مع Vint Cerf (من Stanford).

وفي العام 1969 حدث تطبيق هام في ربط كمبيوترات أربع جامعات في الولايات الجنوبية الغربية. إلا أن التطور الأهم جاء خارج الولايات المتحدة في العام 1973 عندما جرى أول تشابك بين القارات من خلال ربط كلية لندن الجامعة في إنجلترا بالإنترنت. وبعد أن انتشرت الكمبيوترات الشخصية (PC) في أواخر السبعينات بشكل واسع دخل عدد كبير من مستخدمي الكمبيوترات في الإنترنت فازداد حجم البريد الإلكتروني E-mail الذي طورته ARPANET في السبعينات وظهر حوار الشبكات وغرف الحديث السهل Chat rooms في الثمانينات.

وفي العام 1991 ابتكر نظام www(World Wide Web) من قبل شاب إنجليزي موهوب وهو Tim Berners- lee الذي وضع مقياسا (أو قاعدة) للارتباط ضمن نظام المعلومات والذي يمكن الوصول إليه من قبل كافة أنواع الكمبيوترات المستخدمة.

وفي العام 1993 طور أول برنامج للتصفح Web- browser وذلك في المركز الوطني لتطبيقات الكمبيوترات العالية (NCSA) National Center for Super Computer Applications مما أسهم في حدوث توسع كبير لاستخدام www حتى قدر عدد مستخدمي الإنترنت في أواخر التسعينات بأكثر من (500) مليون نسمة.

وعلى أية حال خرجت التسعينات بعدة شبكات للمعلومات الدولية تمتلكها مباشرة أو تسيطر عليها الدول الصناعية، والتي كانت منها:

1. الشبكة الدولية المتداخلة Internet.
2. الشبكة العالمية لنقاط التجارة (GEP Net).
3. مركز المعلومات الأوروبي في بروكسل.
4. الشبكات الضمنية Intranet.
5. بنوك المعلومات (التصنيفية) ومراكز الخدمات الفورية.

1. الشبكة الدولية المتداخلة Internet

وهي إحدى شبكات الكمبيوترات المنتشرات في العالم ترتبط ببعضها بغرض تسهيل عمليات نقل وتوجيه وتجارة وتطوير المعلومات (نصا وصورة وصوتاً) عبر وسائل الاتصال السلكية واللاسكلية بحيث يسمح للشبكات الضمنية Intranet ومشتركيها والتي تضم مجموعات كبيرة من الكمبيوترات المركزية والخادمة بالتخاطب بلغة مشتركة وباعتماد قواعد البيانات وبكونها تسهل على المشتركين الدخول إليها واسترجاع المعلومات مباشرة أو باستخدام الجُفرات بتكاليف منخفضة وحتى مجانا أحياناً. وكل ذلك وفق بروتوكولات متفق عليها لتبادل المعلومات ولحماية الأفكار وأهمها المعروفة Transmission Control Protocol (TCP/IP).

لقد بدأت هذه الشبكة من مجموعات متجانسة من الحاسبات الخاصة بموقع جغرافي وضمن مؤسسة واحدة وتحولت فيما بعد إلى شبكة واسعة من مجموعات غير متجانسة تمتد من خلال خطوط الهاتف (العادية والخاصة) لمجالات جغرافية متعددة تضم مؤسسات مختلفة وذلك بالاعتماد على الترميز الثنائي للمعلومات وتعد شركات الطيران والمصارف والبترول الرائدة في هذا التحول ثم تبعتها مراكز البحوث والتطوير والجامعات الأمريكية والمكتبات العامة. وقد أسهمت شركات البرمجيات الكبرى دورا رئيسا في توسيع وتسهيل انتشار الشبكة وخاصة بعد أن ظهرت في أوسط التسعينات برمجيات متطورة وشاملة قادرة على نقل المعلومات من حيث النص والصورة والصوت مما أدى إلى حدوث طفرة كبيرة في كل من معاملات الإنترنت وعدد المشتركين ومجال الانتشار وذلك بشكل محدد منذ العام 1997 أي بعد ثلاث سنوات من ركود نسبي استمر حتى العام 1996 عندما كان مجموع المعاملات التجارية المنجزة أقل من (600) مليون دولار ويعود هذا الركود إلى أن التطورات التكنولوجية التي بلغتها أنظمة تعبئة المعلومات وتجارتها وتحولها في النصف الأول من التسعينات قد تجاوزت زمنيا الطاقات الاستيعابية للأسواق الدولية وذلك لأسباب عديدة أهمها:

أ. عدم استكمال مشروعات البنية التحتية الضرورية.

ب. نقص الأجهزة الإنتاجية ومستلزماتها الملائمة.

ت. قيود ومحاذر حكومات الدول المختلفة بشأن نشر المعلومات.

ث. عدم استقرار التحولات الاقتصادية في أوربا الشرقية وخاصة باتجاه الانفتاح التام على الدول الرأسمالية.

جـ. عدم تحقق الوفورات الخارجية التحفيزية الكافية لتعظيم كفاءة الشبكة الحديثة وثم لتخفيض التكاليف الخاصة بإنتاجها وتشغيلها.

غير أن في العام 1997 وحده شملت الشبكة الدولية عشرات الملايين من المشتركين المنتشرين في كافة أنحاء العالم وأنتجت شركة وحدها معدات لهذه الشبكة بحوالي مليار دولار وحققت شركة General Electric عن طريق الإنترنت ثروة تجاوزت مليار دولار. علما بأن كافة الدراسات الميدانية حول نشاطات الشبكة تؤكد بأن الصفقات التي تعقد خلالها مباشرة لا تمثل إلا نسبة قليلة من دورها الحقيقي في التجارة الدولية لأن الكثير من الإجراءات الخاصة بالاستقصاء والاختبار يتم باستخدام الشبكة إلا أن القرارات الخاصة بعقد الصفقات النهائية تتم خارجها.

ومما أسهم في هذا الانتشار الواسع للشبكة الدولية هو الخدمات المتزايدة التي تقدمها عالميا والتي منها:

أ. الدخول المباشر والبحث الفوري والتصفح السريع في قواعد البيانات وبنوك المعلومات المرتبطين بالشبكة في أماكن مختلفة من العالم، وذلك بعد تطور برمجيات التصفحات Browsers.

ب. استرجاع ملفات المعلومات وبثها انتقائيا ونقلها من الحاسبة الخاصة وإليها.

ت. تبادل الوثائق واستعراض السلع والخدمات والتكاليف والأسعار وأحجام وشروط الطلب والعروض والنقل... وكل ذلك بغرض تسهيل المفاوضات وعقد الصفقات.

ث. إنجاز خدمات البريد الإلكتروني بطرقها المتباينة للاتصال كالحديث المباشر أو ترك رسالة.

وبغرض إنجاز هذه الخدمات بكفاءة تم تطوير أدوات مختلفة منها: التحـول مـن (Tel Net) للدخـول المباشـر إلى قواعـد البيانـات و(Use Net) للبـث الانتقـائي للمعلومات إلى:

أ. www (World Wide Web) لتبادل الملفات (نصا وصورة وصوتا).

ب. (Gopher) للمسوحات الإلكترونيـة ولانتقـاء الملفـات المختـارة ولمسـح قواعـد البيانات وبنوك المعلومات.

ت. Veronica لتضخيم قدرات Gopher.

ث. Archie اركاي للبحث عن بروتوكلات نقل الوثائق FTP وهناك قواعد عديـدة للمعلومات متاحة للمشاركين دون مراجعة أي حاسبة خادمة وبدون مقابل.

2. الشبكة العالمية لنقاط التجارة Global Trade Points Network (GTP NET)

أنشأت هذه الشبكة من قبل UNCTAD في تموز (يوليو) من العام 1995 ليكون مركزها ملبورن للتكنولوجيا (في استراليا) وقد ألحقت بهذا المركز وحدتان متكاملتـان لإدارة الصيانة والخدمات التكميلية بالإضافة إلى العديد من وحدات الخدمات الرئيسة في مواقع مختلفة من العالم وخاصة في الجامعات مثل كولومبوس وجاكارتـا وموسـكو ولوس أنجيلوس...

وتتولى هذه الشبكة تطوير الوسائل والأساليب والأنظمة المعتمدة بما فيـها تلـك الخاصة بالفرص التجارية الإلكترونية وبموقعها على نسج الإنترنت (www) وبتطويـر الحلقة الموثقة الإلكترونية المأمونة SEAL والتي تعمـل منـذ العـام 1997 بـين اسـتراليا والصين والولايات المتحدة وتعتمد البطاقـة الذكيـة ممـا زاد مـن الارتبـاط بالإنـترنت وعزز الأمان في الاتصالات التجارية والمالية.

3. مركز المعلومات الأوربي في بروكسل Euro Information Center (EIC)

وهو من الشبكات الإقليمية الخاصـة بالاتحـاد الأوروبـي ويرتبـط بغيرهـا مـن شبكات هذا الاتحاد مثل شـبكة تقـارب المشـاريع Bureau of Repprochement of Enterprises (BRE) وشبكة الاستشارات Bureau of Consultancies Network (BC

(NET - لمساعدة المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

وتقدم هذه الشبكة خدمات تجارية واستثمارية عديدة لكافة الأقطار الأعضاء في الاتحاد الأوروبي وكذلك للأجهزة المشتركة في دول البحر الأبيض المتوسط ومن أهم الخدمات: تسهيل التكامل فيما بين الشركات الوطنية من خلال التوسيط بين الشركات الراغبة وتوفير المعلومات التشريعية والكمية الضرورية لتعزيز فرص التفاوض وعقد الصفقات.

4. الشبكات الضمنية Intranet

تعتمد هذه الشبكات على نفس تكنولوجيا الإنترنت، وهي تضم برمجيات البريد الإلكتروني والمسوحات الأساسية... وتعمل وفق الأساليب والبروتوكولات المستخدمة في الشبكة الدولية مع توافر المرونة الكافة من خلال بروتوكولات إضافية تتعلق بحقوق الأطراف المشتركة وحمايتها من أطراف خارجية.

5. بنوك المعلومات (التصنيفية) أو مراكز الخدمات الفورية

إن هذه البنوك أو المراكز سبقت الشبكة الدولية (إنترنت) وانتشرت منذ بداية السبعينات وتعد شركة Dialog من أكثرها نجاحا حيث تمتلك حاليا حوالي (400) قاعدة بيانات منظمة تضم حوالي (300) مليون فقرة تخص معلومات متنوعة تشكل كافة الحقول الطبية والهندسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية ومن هذه البنوك أو المراكز أيضاً Information Networking Technology, Investment and Business (INTIB) شبكة معلومات التكنولوجيا والاستثمار والأعمال التابعة لمنظمة التنمية الصناعية UNIDO والتي أسست عام 1997 والنظام المراجعي Information Referal System (IRS) الدولي الذي يعمل على توفير الوثائق والبحوث والمسوحات على شبكات الحاسبات وذلك لأغراض مختلفة أهمها الاستثمار والتبادل.

وحيث يقود المركزان (INTIB) و(IRS) إلى UNIDO فقد تم ربط برامجهما بالإنترنت مما سمح لهذه المنظمة بتقديم كافة خدمات الشبكة الدولية.

واقع شبكات المعلومات في الأقطار العربية:

إن هناك تفاوتاً كبيرا بين قطر وآخر من حيث كثافة الاتصالات السلكية واللاسلكية وفق الوسائل والأساليب والأنظمة التكنولوجية التي تشهد حاليا الأقطار الصناعية المتقدمة تحولات كبيرة فيها. ومع ذلك يحظى عدد غير قليل من الأقطار العربية بمشاركات ملموسة في شبكات الاتصالات الدولية والإقليمية وتبرز محاولات جادة من قبل كلٌ من اسكوا والجامعات العربية وبعض المجالس والاتحادات العربية لبناء شبكات حديثة للمعلومات.

وبصورة عامة يجري التأكيد على الشبكات الآتية:

1. الارتباط بالشبكات الدولية للمعلومات.
2. شبكة معلومات التجارة العربية.
3. شبكة المعلومات الصناعية العربية.
4. بنوك ومراكز المعلومات.

1- الارتباط بالشبكات الدولية للمعلومات:

شهدت التسعينات ما يأتي:

أ. تزايد ارتباط المؤسسات العربية بالشبكة الدولية (الإنترنت). وقد سبقت مصر غيرها في إقامة حاسبة خادمة (مركزية) لتسهيل اشتراك الدوائر والشركات والمكاتب والأفراد وبأسعار مناسبة ثم اتسع نطاق الأقطار المشاركة في الشبكة المذكورة وبشكل متسارع ومما زاد من تكثيف الاشتراكات مع الشبكة المعنية هو ظهور برمجيات تسمح باستخدام اللغة العربية وذلك منذ نهاية عام 1997.

ب. إقامة نقاط ارتباط مع (EI) في عدد من الدول العربية، منها:

1. غرفة التجارة والصناعة في بيروت.
2. مؤسسة تشجيع الاستثمار في الأردن.

3. مركز موارد التنمية في غزة.

جـ. الارتباط بشبكة معلومات منظمة المؤتمر الإسلامي وذلك بعد أن يبدأ البنك الإسلامي بإنشائها Net Organization of Islamic Conference Information System (OICIS) منذ عام 1996 بغرض توفير خدمات المعلومات وبـ (النص والصورة والصوت) للجميع بأثمان مناسبة ولزيادة الاتصال المباشر ببنوك المعلومات العربية والدولية.

2. شبكة معلومات التجارة العربية IATIN

Intra - Arab Trade Information Network

وهي مشروع إقليمي مركزه الرئيسي في أبو ظبي اتفق على المشاركة في إنشائه كل من برنامج تمويل التجارة العربية التابع لصندوق النقد العربي وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي ومركز التجارة الدولية.

وتتخصص هذه الشبكة في معلومات التجارة الخارجية الخاصة بالدول العربية. ولهذا الغرض بدأ المركز الرئيسي بمسح أولي، يتضمن بيانا تفصيليا بالتشكيلات المختصة للشبكة (الإنتاجية منها والتكميلية) وكذلك بالعناصر التكنولوجية (المادية والعلمية والبشرية) وبأساليب تجميع المعلومات وتعبئتها ونشرها وتبادلها على أن يستكمل بناء قواعد البيانات، واختيار نقاط الارتباط ومجالات الاتصال بالشبكات الدولية والإقلمية القائمة. وقد خصصت حاليا صفحة على الإنترنت لإعطاء بعض التفاصيل عن هذه الشبكة التي تمارس كافة خدمات الاتصال والتي أهمها: البريد الإلكتروني وبنوك المعلومات وربط الوكالات الوطنية المهمة وتبادل المعلومات... وكل ما يتعلق باستيراد وتصدير الأقطار العربية للسلع والمواد والتجهيزات من أحجام وأسعار وتعريفات وقيود وسياسات وفرص...

3. شبكة المعلومات الصناعية العربية ARIFO - Net

Arab Industrial Information Network

وهي مشروع إقليمي لربط مراكز البحوث والدراسات الصناعية

والتكنولوجية في الاقطار العربية بمركز رئيس واحد للمعلومات في مقر المنظمة العربية للتنمية الصناعية. على أن يتم الارتباط التكنيكي بمراكز وشبكات المعلومات الدولية والإقليمية.

وتعمل هذه الشبكة على تبادل الخبرات والمعلومات فيما بين الأقطار العربية وذلك بما يوفر الفرص الكفيلة باقتباس التكنولوجيات الحديثة -بمختلف عناصرها المادية وغير المادية- ويسهل عمليات المشاركة أو الدمج فيما بين الشركات الصناعية ويدعم التوجيهات التعاونية في مختلف النشاطات الصناعية ويعد البرامج الخاصة بالبحوث والتدريب والاستشارات.

وقد تم ربط ست دول عربية: المغرب وتونس وليبيا ومصر وسوريا والسعودية وعدد من الهيئات والمؤسسات مثل البنك الإسلامي، والجامعة العربية وUNIDO.

4. بنوك ومراكز المعلومات:

إن هناك مشاريع عديدة تبنتها المنظمات العربية والإقليمية تضم بنوكا متخصصة ومراكز عامة للمعلومات، منها:

أ. تبنى الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة للبلاد العربية مركزا للمعلومات عرف بمركز الشيخ إسماعيل أبو داود بغرض تحديث المعلومات الاستثمارية والتجارية وتوفيرها لرجال الأعمال. وقد بدأ بتنفيذ هذا المشروع في منتصف العام 1997 من خلال تدشين نظام للتبادل الضمني للمعلومات وثم الارتباط بالإنترنت من خلال صفحة خاصة بالاتحاد وأخيرا التعاون مع بنوك المعلومات العربية والدولية.

ب. قيام اسكوا بإنشاء بنك المعلومات من خلال اعتماد قواعد بيانات قطاعية متخصصة قابلة للتحديث مرة واحدة كل عامين على أن تشمل هذه القواعد ملفات قطرية متكاملة.

ت. اعتمدت المنظمة العربية للتنمية الصناعية مشروعين رئيسين أحدهما- المنظومة العربية لتبادل المعلومات التكنولوجية AIDMO - TIES والآخر- بنك

المعلومات التكنلوجية. يتولى الأول تعزيز قدرات الدول العربية على اكتساب التكنولوجيا مع العمل على حماية الفكر من خلال المكاتب المتخصصة بتوثيق ومتابعة براءات الاختراع والعلاقات التجارية والتصاميم الإنتاجية. ويعمل بنك المعلومات التكنولوجية على تزويد المهتمين من الباحثين والاختصاصيين بالمعلومات الأساسية عن نشاطات مراكز البحوث والتطوير وكل ما يتعلق بالاختراعات والابتكارات... وتعتمد المنظمة العربية هذين المشروعين للارتباط بكل من منظومة حاسبات UNIDO في فيينا والمنظمة العالمية للملكية الفكرية World Intelligence Possession Organization (WIPO).

ونخلص مما سبق إلى أن تعدد صيغ التبادل بسبب التجارة الإلكترونية وتكنولوجيا المعلومات قد أبرز مسائل متشابكة أهمها:

أ. تغييرات موازين المدفوعات وبعناصرها المتباينة: السلعة والخدمية وذلك لصالح الأقطار الأكثر تقدما في الصناعات الإلكترونية والمتخصصة بالاتصالات السلكية واللاسلكية.

ب. تعقيدات الملكية الفكرية وخاصة في مجالات: التأليف والاختراع والابتكار والتصميم والعلامة التجارية.

ت. اختلافات القوانين والأنظمة والتعليمات والتنظيمات المؤسسية والتي تنعكس على تسهيلات التبادل وحركات الموارد الرأسمالية.

ث. تعريض خصوصيات الدول بحكوماتها وأفرادها ومؤسساتها لحالات الرصد والكشف والتجاوز من قبل بعض المشتركين أو الدخلاء في شبكات المعلومات. ولتلافي كل ذلك بذلت جهود ملموسة منها ما أعلن عن إنشاء الوصلة الإلكترونية المأمونة رسميا في مؤتمر الأمم المتحدة لتنمية نقاط التجارة المشتركة مع اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لآسيا والمحيط الهادي الذي انعقد حول تكنولوجيا المعلومات والتجارة الإلكترونية في بانكوك في 21-23 أيار (مايو) من العام 1997.

ومن ناحية أخرى إن تحول المعلومات في الأقطار الصناعية يعتمد على قواعد علمية عميقة في أبعادها النظرية واسعة في مجالاتها التطبيقية وديناميكية في تشابكاتها الإنتاجية والتسويقية. وفي المقابل يلاحظ في الاقطار النامية ومنها العربية أن هذا التحول قائم على صيغ جاهزة مقتبسة، يضيق نطاق انتشاره وأنه يتركز في أقطار محدودة بشكل رئيس ولأغراض تجارية ولصالح المؤسسات الكبيرة وخاصة Multi- National الدولية وذلك حيث يسود التفاوت فيما بين الأقطار المعنية من حيث عدد الوسائل المعتمدة ومستوى كفاءة هذه الوسائل وواقع البنية التحتية، وحيث يغيب التنسيق في السياسات والأساليب والأنظمة المتعلقة بالمعلومات.

ومع ذلك هناك محاولات جادة من قبل جامعة الدول العربية ومنظمة الاسكوا وأقطار الخليج ومصر والأردن وتونس والمغرب ولكن بمستويات متفاوتة.

رابعاً: جولة اوروجواي وتأسيس منظمة التجارة العالمية WTO

بدأت الجولة الثامنة لـ GATT في مدينة Punta del Este في أوروجواي في شهر أيلول (سبتمبر) من العام 1986 وانتهت في مراكش بالمغرب في شهر نيسان (إبريل) من العام 1994 أي استمرت هذه الجولة حوالي ثمان سنوات وجرت بحضور ممثلي 125 دولة وتوصلت إلى تأسيس منظمة التجارة العالمية World Trade (WTO) Organization والتي دخلت حيز التنفيذ في الأول من شهر كانون الثاني (يناير) من العام 1995 لتحل محل (GATT) ولكن لتتولى متابعة تنفيذ الاتفاقيات متعددة الأطراف التي عقدت في إطار الاتفاقية العامة بالإضافة إلى ما سيتم عقدها فيما بعد وبإشرافها.

وقد تم التوقيع على ثمان وعشرين اتفاقية تتناول بالإضافة إلى تأسيس (WTO) وضع وتكريس قواعد ومبادئ وترتيبات المفاوضات ورؤوس الأموال والأفراد من خلال إلغاء القيود أو المحددات الكمية والإدارية وتخفيض متدرج للتعريفات الجمركية وحتى يصل العالم إلى أسواق حرة ويسودها انتقال خال من القيود فأصبحت WTO مسؤولة عن حل المنازعات بالطرق المؤسسية والتشريعية وعقدت في عهدها

الاتفاقيات التي تعالج الجوانب التجارية لحقوق الملكية الفكرية وللاستثمارات الأجنبية كما وقد حددت القواعد أو الترتيبات التي تحمي الإنتاج الوطني والمستهلك المحلي من ظواهر الأغراق وغزو المستوردات وعوامل التلوث البيئي وقد توسعت المنظمة المعنية حاليا ليبلغ عدد أعضائها حوالي 150 عضواً.

خامساً- التكتلات الاقتصادية الإقليمية

شهدت التسعينات قيام أو نمو عدة تكتلات اقتصادية تشترك جميعها في إلغاء الحواجز وتحرير تبادل السلع والخدمات ورؤوس الأموال فيما بين دولها الأعضاء. ومن أهم هذه التكتلات: الاتحاد الأوروبي European Union (EU) واتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية The North American Free Trade Agreement (NAFTA) ومنتدى التعاون الاقتصادي الآسيوي الباسفيكي Asia- Pacific Economic (APEC) Co - operation Forum.

فيما يخص الاتحاد الأوروبي (EU) يعود تأسيسه المباشر إلى معاهدة ماستريخت The Treaty of Meastricht التي عقدت في العالم 1992 ووقعت من قبل وزراء الخارجية والمالية للدول الأعضاء في المجلس الاقتصادي الأوروبي European (EEC) Economic Community الذي تأسس في العام 1957.

لقد جاء الاتحاد الأوروبي تعزيزا لما تم تحقيقه في ظل السوق المشتركة وذلك بغرض الوصول إلى صيغة جديدة للاندماج الاقتصادي، تعتمد خلاله قرارات مشتركة بشأن كافة القضايا الإنتاجية والتبادلية والمالية وتحرر كافة حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأفراد...

وبعد ثماني سنوات من معاهدة ماستريخت عقدت معاهدة Nice في شهر كانون الثاني (ديسمبر) من العام 2000 وبموجبها شمل الاتحاد كافة الشؤون الحكومية الأساسية للدول الأعضاء والتي منها الدفاع والأمن والعدل والمعرفة العلمية والتوازن الاقتصادي والزراعة والصناعة والصحة والتعليم والخدمات الأخرى. وقد أعلن عن تنفيذ هذه المعاهدة في 1 كانون الثاني من العام 2003 مع الاحتفالات التي جرت على

مرور عشر سنوات على قيام السوق الأوروبية الواحدة.

ولا شك، أن من أهم الخطوط التي أقدم عليها الاتحاد الأوروبي في مجال الإندماج الاقتصادي هو إصدار العملة الأوروبية الواحدة (Euro) التي انفردت بالتداول محل العملات السابقة لـ (12) بلدا عضواً (بلجيكا وألمانيا ويونان وإسبانيا وفرنسا وإيرلندا وإيطاليا ولوكسمبرج وهولندا والنمسا والبرتغال وفنلندا).

وهكذا برز وتطور الاتحاد الأوروبي وذلك رغم التحفظات التي كانت ترددها دول منطقة التجارة الحرة الأوروبية European Free Trade Area (EFTA) التي تأسست في العام 1960 وخاصة كل من النمسا وفنلندا والسويد وسويسرا التي كانت تخاف على حياديتها منذ فترة (EEC) وكذلك بريطانيا التي كانت قليلة بشأن تهديد مواردها أو أسواقها المضمونة في مستعمراتها السابقة، غير أنه مع تكريس الاتحاد الأوروبي في التسعينات انضمت الدول المعنية تباعا إلى هذا الاتحاد.

وإن ما أسهم في نمو الاتحاد الأوروبي وتوسعه هو البناء المؤسسي والتشريعي والسياسي والذي يلتقي في هدف محوري للاندماج الاقتصادي لأوربا الحديثة ويعود إلى تحول تدريجي جاد منذ بداية الخمسينات إلى العام 1950 وذلك عندما اقترح هذا الاتحاد وزير خارجية فرنسا آنذاك Robert Schuman أثناء كلمة له في التاسع من شهر أيار (مايو) فأصبح هذا اليوم يوم مولد الاتحاد يحتفل فيه الأوروبيون سنوياً. ففي العام 1951 تشكل مجلس الفحم والصلب European Coal and Steel Community (ECSC) من ستة دول (بلجيكا وألمانيا الغربية ولوكسمبرج وفرنسا وإيطاليا وهولندا) وحددت لهذا المجلس السلطة العليا High Authority لاتخاذ القرارات المشتركة وعدم تشتت السلطات المحلية بشأن صناعات الفحم والصلب.

وفي العام 1957 قررت الدول الست المذكورة إدخال نشاطات أخرى في تكامل اقتصاداتها، حيث عقدت معاهدة روما فتم بموجبها تأسيس ثلاثة مجالس: مجلس الطاقة النووية European Atomic Energy Community (EURATOM) والمجلس الاقتصادي الأوروبي (EEC) ومجلس للسوق المشتركة Common Market (CM) لقد جمعت المجالس الثلاثة في العام 1967 في مجلس واحد. وآنذاك أقر تأسيس البرلمان

الأوروبي الذي تشكل في البداية من ممثلي برلمانات الدول الأعضاء ومن ثم في العام 1979 أجريت الانتخابات المباشرة لأعضائه.

وفي العام 1987 وضع برنامج لخمس سنوات ينتهي في العام 1992 وذلك لإلغاء كافة الحواجز الجمركية والقيود الكمية. علماً بأن السوق المشتركة سبق وأن قامت بتوحيد الرسوم الجمركية على السلع المستوردة من الدول غير الأعضاء.

لقد اتجهت الدول الأوروبية تباعا نحو الانضمام إلى مجموعة الدول الست السابقة منذ العام 1973، ففي ذلك العام دخلت دانمرك وإيرلندا والمملكة المتحدة وفي العام 1981 دخلت يونان وفي العام 1986 دخلت إسبانيا وبرتغال وفي العام 1995 دخلت النمسا وفنلندا والسويد. وأخيرا في العام 2004 دخلت دول أخرى: بولندا وتشيك وسلوفاكيا وسلوفينيا ولتوانيا ولاتيفيا واستوانيا وهنغاريا.

وبعد أن صار عدد الدول الأعضاء في نهاية العام 2004 خمسا وعشرين دولة اتسع حجم الاتحاد الأوروبي ليضم 455 مليون نسمة وهو يسهم بأكثر من ربع صادرات العالم، ويتلقى حوالي 40٪ من الاستثمارات الأجنبية أصبح هذا الاتحاد قطبا اقتصاديا إقليميا هاما في العالم.

ورغم الصعوبات التي واجهها الاتحاد الأوروبي أخيرا بسبب رفض الدستور المقترح في الاستفتاء العام في كل من فرنسا وهولندا خلال شهر ايار (مايو) من العام 2005 فإن القواعد المؤسسية والتشريعية والسياسية التي بني عليها هذا الاتحاد وبشكل تدريجي مدروس استغرق أكثر من أربعين عاماً قد جعلت هذا النموذج في التكامل الاقتصادي الإقليمي من أفضل النماذج التي شهدها النصف الثاني من القرن الماضي وأكثرها نجاحاً.

لقد أثبت نموذج الاتحاد الأوروبي بعد نضوج مراحله التكاملية، إن تنوع الأصول القومية يمكن أن يكون عنصر قوة في عملية الاندماج الاقتصادي والسياسي إذا ما توفرت الإرادة الحرة والواعية لشعوب الدول المعنية بهذه العملية وخاصة في ربط التكامل الإقليمي ببناء نظام لتقسيم العمل الدولي يقوم على الكفاءة التنافسية والميزة النسبية لاقتصادات قادرة على خلق الفوائض السلعية والخدمية والمالية والتكنولوجية التي تسهم في تعميق وتكثيف الارتباطات الإنتاجية والتسويقية

الإقليمية وتزيد من الأهمية النسبية للدول الأعضاء ونشاطاتها الوطنيـة والمشـتركة في الاقتصـاد العـالمي. ولا شـك أن الإرادة الحـرة والواعيـة ترتبـط بالهيـاكل المؤسسـية والتشريعية الديموقراطية. إن الاتحاد الأوروبي قد خلق التوازن السياسي بـين الحفـاظ على السلطات الخاصة للـدول الأعضـاء Nation - States وإيجـاد مؤسسـات فـوق القطرية Super- national ولذلك هناك التشكيلات الرئيسة الآتية.

1. البرلمان الأوروبي The European Parliament الذي بلـغ عـدد أعضائـه في تمـوز (يوليو) من العام 2004 الماضي 732 عضواً.
2. مجلس الاتحاد الأوروبي Council of the European Union هـو يضـم رؤسـاء حكومات الدول الأعضاء.
3. اللجنة (المفوضية) الأوروبيـة The European Commission وهـي تمثـل القـوة القيادية والسلطة التنفيذية.
4. محكمة العدل Court of Justice لضمان التوافق مع القوانين المعتمدة.
5. محكمة مراجعة الحسـابات القانونيـة Court of Auditors. لضمـان إدارة سـليمة وقانونية لميزان الاتحاد الأوروبـي وإن هنـاك أجـهزة أخـرى بجـانب التشـكيلات السابقة، مثل:

1. اللجنة الاقتصادية والاجتماعية الأوروبيـة European Economic and Social Committee لتفسـير وتطويـر آراء المجتمـع المدنـي بشـأن القضايـا الاقتصاديـة والاجتماعية.
2. لجنة الأقاليم Committe of Regions لتفسـير وتطويـر آراء الهيئـات والدوائـر الإقليمية والمحلية.
3. البنك المركزي الأوروبـي The European Central Bank وهـو مسـؤول أمـام السياسة النقدية وإدارة العملة الأوروبية الموحدة Euro.
4. بنك الاستثمار الأوروبي The European Investment يساعد على تحقيق أهداف الاتحاد الأوروبي الاقتصادية عن طريق تمويل المشروعات الاستثمارية.

5. جهاز النظر في شكاوي المقيمين ضد أي مؤسسة أو جهاز إداري للاتحاد الأوروبي European Ombudsman.

وعلى رأس كل ما سبق من إنجازات المجموعة الأوروبية في تكاملها الاقتصادي الإقليمي خلال الاتحاد الأوروبي، تم توحيد عملات عدد من الدول الأعضاء في العملة الجديدة (Euro).

في ربيع عام 1989 قدم تقرير لجنة Delors (رئيس المجلس الأوروبي) والذي تضمن:

أ. المبادرة Initiation: يتم بموجبها الاتفاق على مبادئ الوحدة الاقتصادية (والنقدية) والعمل على مشاركة كافة عملات الدول الأعضاء في آليات سوق الصرف.

ب. الانتقال / التفاوض Transition/ Negotiation وتؤكد هذه المرحلة بناء الأسس التشريعية والمؤسسية.

جـ. الإكمال Completion: وفي هذه المرحلة تعلق كافة عمليات الصرف وتسمح لعملة أوروبية واحدة بالتداول وممارسة وظائف النقود الأخرى وتأسيس سلطة نقدية مشتركة.

وفي شهر كانون الأول (ديسمبر) من العام 1991 عقدت اتفاقية Maastricht التي تضمنت إصدار عملة أوروبية واحدة، وبموجبها أقر تثبيت أسعار صرف عملات الدول- التي ستوافق على تبني هذه العملة- تجاه بعضها البعض ولدعم العملة الموحدة. كما وتم القبول بتأسيس نظام أوروبي للبنوك المركزية مع تأسيس بنك مركزي أوربي يشرف على أسعار العملات المختلفة في أسواق الصرف ويتابع احتياطات العملات الأجنبية ويراقب عمليات تحويل العملات ويجنب العجز في ميزان المدفوعات، وبما يكفل عدم تجاوز نسبة هذا العجز إلى الناتج المحلي الإجمالي GDP بحوالي (30٪).

وفعلا صدرت العملة الأوروبية الموحدة (اليورو Euro) وقد أسهم ذلك في تجاوز تكاليف عمليات التصريف وقلل من مخاطر تقلبات أسعار الصرف عند تعدد الوحدات النقدية في أوقات التضخم والانكماش.

ولكن في المقابل يساعد نظام العملة الموحدة على انسيابية أكثر التقلبات الاقتصادية من بلد إلى آخر وذلك مع اختلاف حركات الأسعار والأجور من حيث المرونة أو اللزوجة في التغيير مع التقلبات المنعكسة عن الخارج. كما وأن هذا النظام يعتبر قيدا على السياسات النقدية والمالية المستقلة عند بحث تغيير العرض النقدي أو تغيير الضرائب أو النفقات الحكومية.

وفي مقابل توسع وتطور الاتحاد الأوروبي انتهى منذ بداية التسعينات دور مجلس التعاضد الاقتصادي المشترك(CMEA) The Council for Mutual Economic Assistance والذي كان يضم بالإضافة إلى دول كتلة أوربا الشرقية (الاتحاد السوفيتي وبولندا وتشيكوسلوفاكيا ورومانيا وبلغاريا وهنغاريا) كلا من كوبا ومنغوليا وفيتنام.

لقد ألغي هذا المجلس بعد أكثر من أربعين عاماً من تشكيل الكتلة الشرقية، وحاولت الدول الخارجة عن هذا المجلس الانضمام إلى الاتحاد الأوروبي إلا أن الفجوة التكنولوجية وضعف القدرة التنافسية لصناعات هذه الدول بالإضافة إلى أمور مؤسسية وتشريعية جعلت من الصعب الاستجابة (في فترة قصيرة) لطلبات الدول المعنية حتى من خلال تحول تدريجي الذي اقترحته تلك الدول ومنها هنغاريا.

وبالنسبة لاتفاقية التجارة الحرة لأمريكا الشمالية NAFTA

عقدت هذه الاتفاقية في الثامن والعشرين من شهر كانون الثاني (يناير) من العالم 1994 وذلك بعد إجراء اتفاقيات ثنائية تمت فيما بين الولايات المتحدة وكندا والمكسيك وكامتداد لاتفاقية ثنائية سبق وإن تمت بين كندا والولايات المتحدة باسم منطقة التجارة الحرة Canada- US - Free Trade Area.

ومن أهم الأسباب التي دعت الولايات المتحدة إلى العودة إلى داخل القارة الأمريكية الشمالية بغرض تحقيق التكامل الاقتصادي مع كندا والمكسيك هو تحقق فكرة Vernon حول دورة حياة المنتوج Product Life Cycle والهبوط النسبي لمساهمة الشركات الأمريكية في الأسواق الدولية وذلك نتيجة للنهوض المتصاعد لليابان في غرب الولايات المتحدة كمنافسة جادة حتى في الأسواق المحلية

الأمريكية ولاستكمال متطلبات السوق المشتركة وتوسع الاتحاد الأوروبي في شرق الولايات المتحدة.

ففيما يخص اليابان فإنها ومنذ منتصف الستينات أسهمت في الصادرات العالمية كمنافسة قوية في أسواق السيارات والسلع المعمرة للمستهلكين Durable Consumer Goods والأقمشة والعدسات. وقد حققت اليابان بسبب التحولات التكنولوجية السريعة فيها فوائض هائلة في الإنتاج قابلة للتصدير والتي يمكن لها فتح منافذ تسويقية تنافسية في كافة أنحاء العالم بما فيها الأسواق الأمريكية.

ورغم تداعي الأزمة الآسيوية بالنسبة لعدد من الشركات والمصارف اليابانية وما تركته هذه الأزمة من ضغوط على أسواق الصرف الأجنبي خلال التسعينات إلا أن الدعم الحكومي للمؤسسات الاقتصادية وتعاظم الطاقات التكنولوجية (الإنتاجية والتسويقية) الكامنة لهذه المؤسسات قد أسهما في استمرار السيطرة التجارية اليابانية على الأسواق التنافسية في العالم.

وقد مارست الولايات المتحدة ضغوطا كبيرة على اليابان من أجل تقييد صادراتها سواء كانت عن طريق فرض الرسوم المحلية أو إلزام الطرف الثاني بتحديد حصصها التصديرية. إلا أن السياستين لم تنجحا بسبب تفوق المزايا التنافسية السعرية للمنتجات اليابانية بالإضافة إلى سهولة استخدامها من قبل مختلف المستهلكين وتشابه بعضها وخاصة بالنسبة للسيارات مع المنتجات المنافسة الأمريكية من حيث التصاميم الأساسية المقتبسة أصلاً (مع بعض التعديلات بشأن الأحجام والتطويع البيئي) من الشركات الأمريكية. وهذا ما زاد من مخاوف الارتداد الأكثر للمنتجات الأمريكية أمام توغل المنتجات اليابانية في الأسواق.

ومن ناحية أخرى تمكنت الدول الآسيوية المعروفة بالنمور (سنغافورة وتايلند وماليزيا وكوريا الجنوبية وفليبين ومقاطعتي هونج كونج وتايوان وأخيرا الصين) من تحقيق مكاسب سوقية واسعة نسبيا على حساب المنافذ التسوقية الأمريكية والأوروبية خاصة وأن المنتجات المنافسة لهذه الدول تعتمد على الأنماط التكنولوجية كثيفة العمل

Labour - Intensive وحيث إن معدلات الأجور في الدول المعنية منخفضة جداً مقارنة بالمعدلات السائدة في الولايات المتحدة فإن فجوة الأجور تجاوزت دائماً الرسوم الجمركية الإضافية وقيم الدعم الحكومي للصناعات المماثلة كثيفة - العمل والتي تحظى باهتمام خاص من قبل الحكومية الأمريكية بسبب مشكلات البطالة. وهنا رغم التفوق النوعي للمنتجات الأمريكية واستخدامها لتكنولوجيا ومواد أفضل في الإنتاج إلا أن عامل الرخص النسبي وسهولة الاستخدام قد ساهما في توكيد الدور التنافسي للمنتجات الآسيوية في مختلف الأسواق.

ومن ناحية أخرى توسع الاتحاد الأوروبي وازدادت مزايا تكامله، وخاصة بالنسبة لوفورات السعات الكبيرة للإنتاج وكذلك لوفورات التوطن والتبادل الحر على مستوى القارة الأوروبية الغربية، هذا وإن البرامج المشتركة في مجالات متعددة وخاصة الطاقة النووية والطائرات العملاقة والاتصالات الفضائية والزراعية والحديثة والخدمات الصحية والتعليمية... قد أسهمت في تعزيز الدور الأوروبي في الأسواق التنافسية الدولية.

وهكذا أصبح واضحاً للولايات المتحدة منذ بداية السبعينات إن النظام التجاري العالمي الذي بنته الولايات المتحدة بعد الحرب العالمية الثانية لا يمكن السير به لصالح المؤسسات الأمريكية وحدها. إن التعددية Multilateralism في الأطراف التجارية التي أدت إلى توسع المؤسسات الأمريكية حول العالم قد أفضت إلى نهوض قوى تنافسية أجنبية تصعب مواجهتها على انفراد. وهنا وجدت الولايات المتحدة بأنها يمكن أن تخسر صناعاتها التقليدية خلال منافستها للبلدان المذكورة، وخاصة بالنسبة لصناعات السيارات والسلع المعمرة والمنسوجات. غير أنها وخلال نفس المنافسة يمكن لها أن تحتفظ بتفوقها السوقي في الصناعات ذات التكنولوجيات العالية (كالإلكترونات والفضائيات والاتصالات...) وكذلك بالنسبة للمنتجات الصيدلانية.

لقد حاولت الولايات المتحدة بالنسبة للصناعات التقليدية أن تعزز دورها التنافسي ومواقعها السوقية من خلال تحفيز GATT على تبني مبدأ المزايا النسبية وإنهاء الدعم الأوروبي للزراعة والتخلي عن التجارة الموجهة Managed Trade غير أن هذه المقترحات

قوبلت من قبل الدول الأخرى الأعضاء بالرفض. وهذا ما دفع الولايات المتحدة إلى التراجع في العام 1974 عن القرار 301 في الميثاق التجاري واتخذت إجراءات شديدة تجاه السلع الداخلة وركزت على اتفاقية ثنائية كما جرت مع كل من إسرائيل وكندا، ومارست في نفس الوقت ضغوط الديون مع دول أمريكا اللاتينية التي تعد من أكثر دول العالم حساسية لأزمات الديون الخارجية حيث تجعلها تحت رحمة الأسواق النقدية والمالية الدولية وخاصة بعد انهيار الكتلة الشرقية في بداية التسعينات.

وفيما يخص الصناعات غير التقليدية، حاولت الولايات المتحدة ومن خلال GATT أيضا توسيع نطاق الاتفاقيات في الجوانب المتعلقة بالنشاطات ذات الأسس العلمية والتكنولوجية غير أنها لم تجد الأصداء الملائمة إلا في نطاق الحدود.

وهناك قامت المكسيك ومنذ العام 1986 بتبني سلسلة من انخفاضات الرسوم والحواجز بهدف تحرير التبادل التجاري لها مع الخارج.

وهكذا توفرت البيئة المناسبة لتوجيه اهتمام الولايات المتحدة بالأسواق الأمريكية، فاعتمدت على NAFTA لإعادة ترتيب تجارتها الدولية ولتحفيز تدفق الاستثمارات الأجنبية لحو الداخل (الأمريكي) فازدادت الصادرات الأمريكية إلى كندا والمكسيك بأكثر من (67٪).

ومع ذلك استمرت الولايات المتحدة تعتمد على GATT وIMF وWB لإنماء تعاملاتها الاقتصادية مع الدول الأخرى في خارج NAFTA.

لقد وجهت انتقادات كثيرة من داخل الولايات المتحدة إلى NAFTA وخاصة بسبب المشكلات الاقتصادية والبيئية والتسويقية التي تولدت عن حركات الموارد البشرية من المكسيك إلى الولايات المتحدة، وكذلك بسبب عدم وجود ضمانات Safegurds كافية أمام الشركات الأمريكية العاملة في المكسيك، هذا بالإضافة إلى عدم اعتماد مقاييس العمل حسب قرار Alberta المتعلق بالمهارات التكنيكية والمؤهلات البدنية والعقلية الأخرى. هذا بالإضافة إلى مخاوف المزارعين في فلوريدا وكاليفورنيا من إزاحة المنتجات المكسيكية لمنتجاتهم في الأسواق الأمريكية.

وفي هذا الشأن يذكر بأن فائض التجارة مع المكسيك والذي بلغ في العام 1993 حوالي 1.7 مليار دولار تحول إلى عجز في العام 1998 تجاوز 11.5 مليار دولار. وبالتالي فإن عجز الصادرات الصافية (الصادرات ناقصا الاستيرادات) قد أتى على أكثر من 44 ألف وظيفة في الولايات المتحدة خلال العام 1999.

غير أن دراسات أخرى أثبتت بأن السنوات اللاحقة لعقد الاتفاقية المعنية (أي NAFTA) قد كشفت عن هبوط البطالة إلى أدنى معدلاتها (4.5٪) وهي تعتبر ضمن المعدلات الطبيعية للبطالة Natural Rate of Unemployment في التحليل الاقتصادي الكلي وذلك لأن التجارة مع كندا والمكسيك قد دعمت حوالي 2.6 مليون وظيفة في الولايات المتحدة أي بزيادة 655 ألف وظيفة عما تحقق قبل عام من عقد الاتفاقية المذكورة (أي في العام 1993).

ونرى هنا بأن عوامل تكنولوجية واقتصادية متعددة قد دخلت بالإضافة إلى دور الاتفاقية في اختلاف وجهات النظر بشأن إيجابيات أو سلبيات NAFTA لابد من فرزها بدقة قبل إصدار أي حكم في هذا المجال.

ومع ذلك، لابد من الاهتمام بموضوعين، أحدهما- أن الاقتصاد المكسيكي اقتصاد نام يعاني من التشوه الهيكلي ومن عبء الديون المتراكمة وبالتالي يفترض تقديم المساعدات المالية والعلمية والتكنولوجية الضرورية للنهوض بالطاقات الكامنة لهذا الاقتصاد وبما يجعله مؤهلا للاندماج مع اقتصادين متقدمين. والآخر- إن إلغاء الحواجز والقيود والرسوم فيما بين بلد نام كالمكسيك وبلدين كبيرين ومتقدمين كالولايات المتحدة وكندا يدفع بغالبية مزايا التبادل الاقتصادي ضمن السوق الواحدة لصالح البلدين المتقدمين، بسبب تفوقهما التنافسي من كافة النواحي التجارية والمالية والتكنولوجية. وهذا ما كان واضحاً مسبقاً من دعم الشركات الأمريكية الكبرى الأكثر اعتماداً على العلوم والتكنولوجيا مثل (ISM) و(KODAK) لـ (NAFTA).

وعلى أية حال تمكنت الاتفاقية المعنية من إزالة الكثير من التعريفات الجمركية في التجارة الأمريكية الكندية المكسيكية فاتسعت هذه التجارة غير أن الواقع الهيكلي للاقتصاد المكسيكي وعدم تجانسه مع الاقتصاديين الآخرين قد أعاق تحرير بعض المنتجات والتي منحت استثناءات لخمس عشرة سنة.

ونظرا لشمول الاتفاقية حركة رؤوس الأموال والاستثمارات المباشرة. فقد زادت المؤسسات الأمريكية والكندية من استثماراتها في المكسيك وبحرية أكبر من السابق باستثناء قطاع البترول الخام.

ونظرا لإزالة الإجراءات الإدارية المشددة في الحدود المكسيكية الأمريكية فقد انفتحت هذه الحدود أمام حركة البضائع تجاه ومن بلدان أمريكا الجنوبية والكاريبية دون إعاقة جمركية أو إنزال الحمولات.

وفضلاً عما سبق كشفت السنوات اللاحقة لتوقيع الاتفاقية بأن الوضع الاقتصادي المكسيكي أكثر استقراراً من السنوات السابقة وخاصة في الثمانينات. وقد نسب هذا التحول إلى (NAFTA). فأصبحت من مصلحة الولايات المتحدة أن تجد على حدودها الجنوبية دولة مستقرة ومزدهرة سياسياً واقتصادياً واجتماعياً يقل منها عدد المهاجرين غير الشرعيين.

وتجنبا لإقامة صناعات تجميعية في المكسيك تتولى تجميع مكونات Components يابانية أو آسيوية أخرى باعتبارها صناعات مكسيكية تحظى بمزايا المنطقة الحرة فقد وضعت قوانين صارمة تفرض على صناعات السيارات المكسيكية الاعتماد على منتجات أصلية لصناعات الدول الأعضاء بما لا يقل عن (62.5٪). وهكذا الحال بالنسبة لصناعات المنسوجات.

وفضلا عما سبق، تأسس اتحاد الأمم الآسيوية الجنوبية الشرقية (ASEAN) Association of Southeastern Asian Nation في الثامن من آب (أغسطس) من العام 1967 في Bankuk وذلك من خمسة بلدان (أندنوسيا وماليزيا وفليبين وسنغافورة وتايلند) وثم انضم بروني في العام 1984 وفيتنام في العام 1995 ولاووس وميانامار في العام 1997 وكمبوديا في العام 1999. فبلغ عدد أعضاء هذا الاتحاد عشرة بلدان.

ويهدف الاتحاد إلى الإسراع بالنمو الاقتصادي والتقدم الاجتماعي والتطور الثقافي للبلدان الأعضاء مع تعزيز السلم الإقليمي والاستقرار والعدل والقانون.

وفي أمريكا الجنوبية عقدت اتفاقية السوق المشتركة الجنوبية الشرقية Southeastern Common Market المعروفة بـ (MERCOSUR) (بالإسبانية Mercado Comun del Sur). وقد تضمنت كلا من أرجنتين وبرازيل وبراجواي وأوروجواي.

لقد وقعت على هذه الاتفاقية في الأول من شهر آذار (مارس) من العام 1991 ونفذت في الواحد والثلاثين من شهر كانون الأول (ديسمبر) من العام 1994 وذلك لتحقيق الأهداف الآتية من إنشاء سوق مشتركة للبلدان الأعضاء.

1. تحرير حركة السلع والخدمات وعناصر الإنتاج فيما بين البلدان الأعضاء.
2. وضع تعريفات مشتركة تجاه البلدان غير الأعضاء.
3. تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي ولكافة القطاعات والنشاطات السلعية والخدمية والمالية والنقدية.

وقد دخلت هذه السوق في اتفاقيات تعاون مع (EU) وذلك ابتداءً باتفاقية تعاون مؤسسية بين مجلسي MERCOSUR وEU في التاسع والعشرين من شهر أيار (مايو) من العام 1992 ومن ثم اتفاقية تعاون إطار فيما بين إقليمي EU وMERCOSUR EU- MERCOSUR Interregional. وذلك في الخامس عشر من شهر كانون الأول (ديسمبر) من العام 1995 والتي نفذت في الأول من تموز (يوليو) من العام 1999. وشملت هذه الاتفاقية ثلاثة أمور أساسية: (الحوار السياسي) و(التعاون والمساعدات التكنيكية) و(التجارة والاستثمار).

ونخلص مما سبق إلى أن التكتل الاقتصادي الإقليمي يكون أكثر فاعلية في تحقيق اندماج اقتصادات الدول الأعضاء، إذا ما كانت هذه الاقتصادات أكثر تطورا ومن ثم أكثر تكاملا على مستوياتها القطرية الخاصة (أي كل على انفراد). فكلما كان تجانس الاقتصادات المعنية فيما بينها أكثر ولكن عند مستويات متقدمة من التنمية الاقتصادية والتحول التكنولوجي والانفتاح الاجتماعي والتوافق السياسي فإن الاندماج الإقليمي يصبح أكثر واقعية ويحمل عناصر استدامته وهو يكرس مبادئ التكافؤ والتكافل والكفاية لجميع الأطراف. فمثلا كان الاتحاد الأوروبي قبل التوجه نحو الشرق أكثر تشابكا في علاقاته الاقتصادية البينية مما صار بعد ضم عدد من دول أوربا الشرقية. كما وأن إشراك المكسيك في NAFTA جعل عملية التكامل الإقليمي لأمريكا الشمالية أصعب مما لو كان الأمر محصورا بالولايات المتحدة وكندا. كما كان في ظل منطقة التجارة الحرة Canda- US Free Trade Area والتي حققت خلال الفترة

(1980-1989) إنجازات في إزالة الكثير من القيود والتعريفات في تسهيل مهام المؤسسات المالية للبلدين حتى بلغت قيمة التبادل التجاري في المنطقة المذكورة 220 مليار دولار سنوياً وهي أكبر قيمة للتبادل التجاري الثنائي في العالم.

وإن ما نخلصه من تجارب البلدان النامية في آسيا وأمريكا اللاتينية والكاريبية ومنها البلدان العربية منذ بداية الخمسينات يكشف عن حالات شديدة الإحباط فبعد أكثر من ثلاثة عقود من اتفاقية السوق العربية المشتركة (في 13 آب (أغسطس) 1964) من قبل مجلس الوحدة الاقتصادية العربية تمت اتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي للجامعة العربية (في 17 شباط (فبراير) 1997) أي ارتدت عملية التكامل من المرحلة الثالثة إلى المرحلة الأولى حسب نموذج B. Blassa، وفي الجدول الآتي تكشف التجارة البينية للمجموعات المختلفة عن صحة النتائج التحليلية السابقة.

جدول (3-1)

التجارة البينية لمجموعات إقليمية من العام 1996

المجموعة	الصادرات البينية إلى مجموع الصادرات	الاستيرادات البينية إلى مجموع الاستيرادات
EU	%62	%64
NAFTA	%47	%40
ASEAN	%24	%20
MERCOSUR	%20	%18

المصدر: UN, World Economic and Social Survey, 1997

وقد زادت هذه القوانين من تأثيراتها السلبية فعلاً على المنافذ التسويقية التقليدية لبعض الصناعات الآسيوية والأوروبية في المكسيك حيث حققت النشاطات الأمريكية والكندية على حسابها توسعا واضحاً. ورغم المشكلات التي سببتها الشروط التي تضمنتها القوانين المعنية، إلا أن هذه المشكلات حسمت أخيرا لصالح الدول الأعضاء في الاتفاقية.

ومن ناحية أخرى أثار نشوء المنطقة الحرة (NAFTA) مخاوف كثيرة لدى دول أمريكا اللاتينية بسبب خسارتها المتوقعة لمواقعها السوقية في أمريكا غير أن تنظيما للمبادرة في الأمريكيين Enterprise for the Americas Initiative (EAI) قد شكل لإزالة هذه المخاوف وذلك بتوسيع نطاق الحوافز إلى تلك البلدان التي تشجع التطور الرأسمالي وتحرير التجارة، وبما يؤدي في النهاية إلى منطقة تجارية حرة لأمريكا الشمالية والوسطى والجنوبية والجزر الكاريبي.

وبالنسبة للولايات المتحدة وكندا فإنهما تشتركان في المنتدى الاقتصادي الآسيوي الباسفيكي Asia - Pacific Economic Cooperation Forum (APEC) أيضاً وذلك مع كل من استراليا واليابان ونيوزلندا وكوريا الجنوبية وقد توسع نطاق هذا المنتدى في العام 1991 ليشمل الصين مقاطعتي هونج كونج وتايوان، وللمنتدى سكرتارية دائمة في سنغافورة لتسيير نشاطاته.

ويعمل (APEC) على توسيع نطاق التبادل الحر وتحفيز التعاون الاقتصادي في كافة النواحي التجارية والمالية والإنتاجية.

سادساً: الأزمة الأسيوية

بدأت الأزمة الآسيوية في العام 1997 وذلك مباشرة إثر حادث مالي في تايلند أقدم عليه بعض المضاربين وعلى رأسهم George Soros واستمرت هذه الأزمة ثلاث سنوات وانتشرت بتداعياتها الأساسية بالإضافة إلى تايلند في كل من ماليزيا وكوريا الجنوبية والفلبين وأندنوسيا.

لقد ظهرت الأزمة الآسيوية في وقت كان هناك توازن مالي لا يحمل اي توسع كبير وكان نظام تثبيت سعر الصرف Pegged Exchange Rate للعملة الوطنية تجاه الدولار هو النظام السائد آنذاك.

وفيما يخص عوامل نشوء وانتشار الأزمة اختلف المحللون بين إتجاهين رئيسين: احدهما- يربط الأزمة بعوامل مالية بحتة والآخر- يعيد الأزمة إلى عوامل حقيقية، لقد ساد الاتجاه الأول وحتى الآن بسبب ارتباط الشرارة الأولى للأزمة بحادث مالي

وما تعلق بهذا الحادث من تأثيرات ملموسة ومباشرة للوسطاء والمضاربين والأسـواق المالية. بينما يؤكد الاتجاه الثاني عدد من الاقتصاديين المـاليين الذيـن اهتمـو بتأثـيرات السياسات الاقتصاديـة وبمـا انعكـس مـن تقلبـات محـدودة في الأسـواق المالـية علـى مؤشرات الاقتصاد الحقيقي، فقد أشار J.Stiglitz و J. Sachs إلى ان العوامل الحقيقيـة للأزمة الآسيوية كانت أكثر أهمية من العوامل النقدية المعتمدة علـى سـرعة حـدوث الأزمة وانتشارها نتيجة لصدمة المخاطرة Risk Shock وفي هذا المجـال أكـدّا علـى دور السياسات النقدية والمالية التحديدية التي نفذت حسب توصيات IMF، وبيّـن F. Mishkin ان المعلومات المشوّهة في الأسواق المالية قد زادت من حجـم مخـاطر صغيرة في اقتصاد حقيقي، فساد ما يمكن تسميته بتفكـير القطيـع herd mentality الذي يتحرك كرد فعل سريع وبانفعال شديد دون اي وعي او تنظيم.

وعلى أية حال، إذا ما راجعنا الوقائع التي سادت قبيل الأزمة وخلالها يمكن ان نقف على الحقائق بموضوعية أكثر.

ويبدو من دراسة الظروف (المالية والنقدية والاقتصادية الحقيقية والمؤسسية) الـتي سادت في الفترة السابقة للأزمة الآسيوية وخلالها ان الوسـطاء المـاليين كـانوا يمارسـون نشاطاتهم في شركات تضمنها الحكومة وتدعمها بشـكل خـاص عنـاصر النخبـة،وهـي تعمل في الواقع اعتماداً على أجهزة لا تتسّم بكفاءات علمية او تكنيكية إدارية او ماليـة وبالتالي أقدم هؤلاء الوسطاء على نشاطات ائتمانية مليئة بالمخاطر خاصة عنـد إفراطـهم في الاقتراض من المؤسسات المصرفية بفوائد معتدلة ومن ثم قيامهم بإعادة الإقراض إلى المضاربين بفوائد أعلى فتراكمت فوائض مالية كبيرة قابلة للتحويل عند أسعار الصـرف (المثبتة Pegged) وهذا ما أسهم في رفع معدلات التضخم في أسواق السـلع والخدمـات والأصول المالية، مما خلق حالة عامة للتقييم المغالى فيه Over evaluation.

وفي ظل هذه الظروف حفّـز تثبيـت سـعر العملـة في كـل مـن تـايلند وكوريـا الجنوبية في بداية التسعينات على تدفق رؤوس الأمـوال ولكـن مـع اقـتراض البنـوك والشركات من الخارج بأسعار فائدة أدنى ترك المستثمرون الاقتصاد مع حجم كبير من الديون الخارجية غير المحوّطة Unhedged أصلاً، فانهارت أسعار الأصول الماليـة حـال

إعلان الوسطاء عن عجزهم في تسديد ديونهم خاصة ولم تكن هناك سياسات تحوطية او إدارات أزمات او مؤسسات مالية قادرة على مواجهة هذا الانهيار على وفق نظام مالي مؤهل.

لقد مهّد للأزمة الآسيوية ما كان يراهن عليه المضاربون من ظهور صعوبات مالية، فتهيؤا ليكسبوا وراءها الغنائم السريعة، وهذا ما بدأ فعلاً في الثامن من شهر آذار من العام 1996، حينما باع صندوق للتحوط A Hedge Fund في نيويورك أكثر من (400) مليون باهت Thai Baht في سوق الآجل Forward Market قصيرة المدى، وفعلاً تم شراء هذا المبلغ وحوّل إلى تايلند عند سعر الصرف المثبت، وذلك بأمل انخفاض قيمة هذه العملة قريباً، ومع استمرار التزام السلطة النقدية التايلندية بهذا النظام السعري في أسواق الصرف الأجنبي أجبر البنك (المركزي) التايلندي على استخدام احتياطاته من الدولار، كما رفعت أسعار الفائدة بغرض جذب رؤوس الأموال من الخارج وتحفيز أصحاب الأرصة في الداخل على عدم الهروب بأموالهم إلى الدول الغربية.

غير ان المشكلات الاقتصادية (المالية والحقيقية) قد تفاقمت وكان المضاربون يتابعون هذه المشكلات بهجمات مضاربية Speculative Attacks متتالية، فعرض هؤلاء الباهت الآجل الذي تم شراؤه في نيويورك وبالتالي زادوا من ضغوطهم على هذه العملة. ولمواجهة ذلك حاولت الحكومة التايلندية ومن خلال اتفاقيتين مع كل من سنغافورة وهونج كونج حث السلطة النقدية فيهما على شراء الباهت المعروض لديهما وهذا ما أسهم في ارتفاع سريع، بل خاطف، لقيمة هذه العملة، إلا ان الضعف العام في كل من الهيكل الاقتصادي والجهاز المصرفي وشركات الوسطاء قد جعل من الصعب الحفاظ على هذا الارتفاع لمدة طويلة، فازدادت ضربات المضاربين حتى أعلنت في الثاني من شهر تموز (يوليو) من العام 1997 السلطة النقدية التايلندية عن عدم قدرتها على الاستمرار في سياسة تثبيت سعر صرف الباهت أمام الدولار، وبالتالي تم التحول إلى سياسة التعويم الحرّ لسعر الصرف الأجنبي، فسمح بتقلب هذا السعر مع قوى السوق وظروفها الحقيقية، فخفضت تايلند عملتها Bahtبـ 20٪

وهبطت معدلات نمو الناتج العالمي في حوالي 3٪ في العامين 1997 و 1998 وخصص 80 مليار دولار من قبل الدول المانحة لمساعدة المنطقة وفي تايلند بالذات واجهت 65٪ من الشركات نقص السيولة النقدية وكانت هذه النسبة في أندونسيا حوالي 80٪ ونحن هنا لا نريد في هذا المثال تبسيط الأزمة المعنية بدور المضارب المليونير G. Soros وحسب، فلا شك ان لضعف النظام السوقي الآسيوي كما أشار R.R. Kryg man في العام 1998 دوراً هاماً في بروز الأزمة وامتدادها السريع واستمرارها لأكثر من عامين، إلا ان الأمر الذي لا يمكن إنكاره هو ان الأزمة ظهرت بشكل مفاجيء وبفعل مباشر من مخاطر مضارب وهنا تحقق تماماً ما أشار إليه نموذج Mundell Fleming من ظروف اختلال سوق الصرف الأجنبي للعملة الوطنية والتي تتلخص في عدم توافق الجمع بين كل من:

1- نظام تثبيت أسعار الصرف الأجنبي يستند على قواعد مالية ضعيفة يتعامل بموجبها الوسطاء والمضاربون.

2- أسواق محرّرة ومفتوحة لرؤوس الأموال الدولية.

3- سياسات نقدية ذاتية تقوم على علاقات هيكلية اقتصادية ومؤسسية وتكنيكية ضعيفة لا تضمن إحتياطات نقدية أجنبية كافية لمواجهة ظروف التقلبات الشديدة في الأسواق كتلك التي حصلت في البلدان الآسيوية المعنية.

وهكذا استنزف جزءاً كبير من الأرصدة الحكومية للاستقرار النقدي (OSB) (Official Settlement Balances)، حيث وجهت الأرصدة المعنية لتمويل العجز المستمر في الميزانية العامة ولدعم أسعار الصرف المتدهورة للعملة الوطنية، فحدث انهيار واسع في أسواق الأصول المالية وإخفاق كبير في المؤسسات المصرفية وإشهار الإفلاس من قبل العديد من الشركات.

ومما هو جدير بالإشارة ان التسعينات شهدت أزمات أخرى حدثت في بلدان نامية ذات أنظمة سوقية مشابهة وخاصة في المكسيك والأرجنتين.

لقد اشتركت الأزمة الآسيوية مع الأزمات الأخرى وبشكل محدّد مع الأزمة الأرجنتينية في التحرير المالي الدولي وبما سمح بتدفقات كبيرة لرؤوس الأموال مع

ضعف كفاءة التخصيصات الائتمانية للأجهزة المهتمة بهذه التخصيصيات، فطغت القروض الخارجية قصيرة المدى مما خلق بيئة غير مستقرة في العلاقات المالية الدولية لبلد نام مثل الأرجنتين وبالنتيجة حدث انخفاض حقيقي في قيمة العملة الوطنية وهذا ما قلل العوائد الاستثمارية من جهة وانعكس سلباً على معدلات التبادل Terms of trade من جهة أخرى.

لقد اختلفت الأزمة الآسيوية عن الأزمتين المكسيكية والأرجنتينية في ان الأولى انتشرت في وقت قصير في عدة دول بينما لم تنتشر الأزمتان الأخريتان، كما وأن تأثير الأزمة الآسيوية تركز بشكل رئيس في أسواق الأسهم والعقارات في حين ان الأزمتين المكسيكية والأرجنتينية أثرتا بصورة أساسية على أسواق السلع.

وفيما يخص تأثيرات الأزمة الآسيوية، فقد هبط التدفق الصافي لرؤوس الأموال الداخلة إلى البلدان الرئيسة في هذه الأزمة (تايلند وماليزيا وكوريا الجنوبية وفلبين وأندوسيا)، فبعد ان ازداد هذا التدفق قبل الأزمة من 37.9 مليار دولار في العام 1994 إلى 102.3 مليار دولار في العام 1996 هبط أثناء الأزمة إلى 0.2 مليار دولار في العام 1997م. ثم إلى 27.6 مليار دولار في العام 1998، ومع هذا الهبوط تدهورت مؤشرات أسواق الأسهم في البلدان المعنية بحوالي (20-75٪) خلال النصف الأول من العام 1997.

لقد حدث كل هذا الهبوط والتدهور لأن المستثمرين قد حولوا رؤوس أموالهم من البلدان الآسيوية إلى البلدان الغربية وذلك في وقت كانت أسعار الفائدة في البلدان الأخيرة في انخفاض مستمر.

وبالنسبة للصين، رغم تحوطه الشديد ونظام سوقه المزدوج حدث فيه عجز واضح في حساب رأس المال الخارجي، مما دفع السلطة الصينية إلى إدخال إصلاحات جوهرية في المؤسسات الحكومية وذلك بما يكفل توجيه نسبة كبيرة من رؤوس الأموال إلى شركات خاصة في شكل دعم حكومي.

وفي المقابل كسبت الولايات المتحدة ومن ثم دول الاتحاد الأوروبي مراكز تنافسية أقوى بسبب الأزمة الآسيوية وذلك بسبب دورها كقوى متحكمة في الأسواق المالية الدولية وخاصة من خلال IMF.

ومع ذلك، في الربع الأخير من العام 1998 وبداية العام 1999 مع هبوط أسعار البترول الخام وسلع أخرى وأسعار الفائدة فإن تأثيرات سلبية أخرى تجسدت في هبوط الصادرات إلى الدول الآسيوية وزيادة الاستيرادات منها، مما انعكس سلبا على دور التجارة الخارجية في الناتج المحلي الإجمالي.

سابعاً: اتساع الفجوة بين الاقتصادات النامية والاقتصادات المتقدمة

حققت البلدان النامية خلال التسعينات نمواً واضحاً في إنتاج السلع الصناعية التحويلية، حيث بلغت حصة هذه البلدان من مجموع القيمة المضافة التحويلية العالمية حوالي 15٪ وذلك مقابل 9.5٪ تقريباً في الثمانينات، وقد تولد هذا التغيير النسبي عن تفوق معدلات نمو الصناعات التحويلية للبلدان النامية على ما حققته البلدان المتقدمة، حيث كان المتوسط السنوي لمعدلات نمو القيمة المضافة التحويلية للبلدان النامية في الثمانينات 4.4٪ وفي النصف الأول من التسعينات 3.5٪ بينما كان هذان المتوسطان للبلدان المتقدمة وعلى التوالي 2.8٪ و 0.4-٪.

ومع ذلك، يعتبر هذا التغيير النسبي الإيجابي في كل من حصة البلدان النامية في مجموعة الصناعات التحويلية في العالم ومعدل نمو القيمة المضافة التحويلية في هذه البلدان تغييراً متواضعاً وغير جوهري وذلك لأنه تحقق في أهم عقدين للتنمية الصناعية الدولية رفعت خلالهما القيود عن حركة رؤوس الأموال او الخبرات الإنتاجية لكثير من الصناعات التحويلية وأسهمت التطورات المتلاحقة في النقل والاتصالات وشبكاتهما المنتشرة في كافة أنحاء العالم في توسيع نطاق عمليات التنمية الاقتصادية والتحول التكنولوجي، وفضلاً عن ذلك لا زالت هناك عناصر كامنة قوية تسهم في زيادة التفاوت الصناعي بين الاقتصادات النامية والاقتصادات المتقدمة، والتي منها:

أ- إن استمرار تجاوز معدل نمو سكان البلدان النامية لمعدلات نمو السكان في البلدان المتقدمة بأكثر من الضعف 1.7٪ مقابل 0.7٪ يقلّل معدلات نمو متوسط نصيب الفرد من القيمة المضافة التحويلية للبلدان النامية ويجعل الفجوة

السكانية ومن ثم التباين في المتوسط المذكور بين البلدان النامية والبلدان المتقدمة أوسع باستمرار ففي النصف الأول من التسعينات يصبح متوسط نصيب الفرد من معدلات النمو في البلدان النامية 1.8٪ وفي البلدان المتقدمة - 1.1٪ فتتقلص الفجوة السابقة في المعدلات المعنية من 3.9٪ إلى 2.9٪ وذلك لصالح البلدان المتقدمة، وعند مقارنة الحصة النسبية للبلدان النامية ومن ثم للبلدان المتقدمة في كل من مجموع القيمة المضافة التحويلية في العالم وفي مجموع سكان العالم، يلاحظ خلال التسعينات ان 15٪ من القيمة المضافة الكلية في العالم كانت من نصيب 85٪ من سكان العالم في حالة البلدان النامية بينما كانت 85٪ من القيمة المضافة التحويلية الكلية في العالم من نصيب 15٪ من سكان العالم في حالة البلدان المتقدمة، وبذلك تبرز الفجوة في حصة الفرد من القيمة المضافة التحويلية (حسب مساهمتها النسبية في العالم) بين 0.176 للبلدان النامية و 5.667 للبلدان المتقدمة.

ب- هبوط المساهمة الحقيقية المستقلة للموارد التكنولوجية والبشرية والمالية المحلية في التنمية الصناعية التحويلية في البلدان النامية وذلك لأسباب عديدة، أهمها:

(1) تأخر البلدان المعنية عن اقتباس التكنولوجيا الحديثة بسبب انخفاض أهمية او فعالية مراكز البحث والتطوير R and D وقلة عدد العلماء والتكنيكيين المتخصصين في هذه المراكز حيث قدّر هذا العدد في نهاية التسعينات بحوالي 0.02٪ من مجموع السكان في البلدان النامية مقابل حوالي 0.40٪ من مجموع السكان في البلدان المتقدمة، كما ويلاحظ التباين الكبير في الإنفاق على البحث والتطوير والذي قدّر ما بين 0.4٪ في البلدان النامية و 25٪ في البلدان المتقدمة (كنسبتين من GDP) .

(2) ضعف الموارد المالية للبلدان النامية وتفاقم التزاماتها من ديون وتعويضات وخسائر التعاملات.

(3) ارتفاع نسبة الأميين من مجموع سكان البلدان النامية وقدرت هذه النسبة في التسعينات بحوالي 29٪ وذلك مقابل أقل من 5٪ في البلدان الغنية، علماً بأن

نسبة الأميين وصلت في بلدان جنوب آسيا إلى حوالي 50٪ وفي بلدان جنوب الصحراء الأفريقية إلى حوالي 43٪.

ت- تشوّه العلاقات الهيكلية للقطاع الصناعي التحويلي، حيث تتوزع نشاطات هذا القطاع في البلدان النامية غالباً فيما بين مجموعتين رئيستين: إحداهما - ترتبط مباشرة بالمواد الخام وتركّز على عمليات التحويل الأولى كنشاطات تصفية البترول الخام، والأخرى تتعلق بتجميع المكونات المستوردة وتنتج منتجات نهائية، ويواجه هذا التشتت الصناعي في البلدان النامية اندماجاً هيكلياً متكاملاً في البلدان المتقدمة.

ث- تمركز (نمو القيمة المضافة التحويلية) و (حصص البلدان النامية في الأسواق الدولية) في عدد محدود من البلدان الآسيوية بصورة رئيسة، فقد ازدادت المساهمة النسبية لمجموعة بلدان آسيا الشرقية والجنوبية الشرقية (بما فيها الصين) في القيمة المضافة الكلية للبلدان النامية من 39.6٪ في العام 1985 إلى 46.6٪ في العام 1990 ومن ثم إلى 55.8٪ في العام 1995؛ وبالتالي فإن المساهمة النسبية لنفس المجموعة في القيمة المضافة الكلية للعالم قد ازدادت في السنوات الثلاثة المذكورة على التوالي من 7.0٪ إلى 7.3٪ ومن ثم إلى 11.1٪، بينما كانت المساهمة النسبية لكافة بلدان شمال افريقيا وآسيا الغربية وآسيا الجنوبية قد انخفضت من 3.2٪ في العام 1985 إلى 3.1٪ في العام 1990 ومن ثم ازدادت إلى 3.4٪ في العام 1995م.

ويلاحظ بأن التمركز الإنتاجي قد امتد إلى حصص البلدان النامية في الصادرات العالمية للمنتجات التحويلية، ففي الوقت الذي ازدادت المساهمة النسبية لهذه الحصص ولكافة البلدان المعنية خلال السنوات المقارنة السابقة وعلى التوالي: من 11.3٪ إلى 15٪ ومن ثم إلى 18.2٪ فإن حصص بلدان آسيا الشرقية والجنوبية الشرقية بما فيها الصين في الصادرات العالمية للمنتجات التحويلية قد ازدادت وعلى التوالي: من 6.5٪ إلى 10.4٪ ومن ثم إلى 13.2٪.

ج- ان انخفاض GDP في البلدان النامية وارتفاع حجم السكان فيها قد أسهما في انخفاض متوسط نصيب الفرد من GDP وأديا إلى اتساع الفجوة فيما بين هذه

البلدان والبلدان المتقدمة حيث قدر هذا المتوسط في البلدان النامية بما يعادل أقل من ربع هذا المتوسط على المستوى العالمي وأقل من 5٪ المتوسط السائد في البلدان المتقدمة، وإذا ما قارنا بلداً نامياً فقيراً مثل زامبيا ببلد متقدم وغني مثل لوكسمبرج يلاحظ ان متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي في البلد الأول كان حوالي 0.74٪ مما كان في البلد الثاني.

خ- ان تراكم الديون الخارجية على البلدان النامية والتي تجاوزت في العالم 2001 تر ليونين ونصف ترليون دولار قد زاد من الضغوط على الدخول الفردية الحقيقية من خلال ما ولده من تدهور في أسعار الصرف الأجنبي وارتفاع في معدلات التضخم، خاصة وأن جزءاً هاماً بلغ حوالي خمس هذه الديون يعتبر قصير الأجل خاضع لتقلبات أسعار الصرف ويكرّس لتمويل العجز في موازين المدفوعات.

لقد بلغت الديون الخارجية للبلدان النامية حوالي 38٪ من ناتجها المحلي الإجمالي، وفي بعض الحالات مثلاً بالنسبة لدول جنوب الصحراء الافريقية كانت هذه النسبة 75٪ كما وأن خدمات هذه الديون قد وصلت (كمتوسط سنوي) إلى حوالي 20٪ من القيمة الكلية لصادرات البلدان المعنية، وفي حالة البلدان الامريكية اللاتينية والكاريبية تجاوزت 30٪ وهكذا قدرت تكلفة هذه الخدمات في القارة الافريقية بحوالي تسع مرات المساعدات الخارجية التي استلمتها هذه القارة من الدول الصناعية المتقدمة.

وفي ظل هذا الواقع وصلت البلدان الفقيرة المثقلة بالديون (HIPC) إلى طريق مسدود حيث لا يمكن تسديد الديون المترتبة بذمتها، فتحركت الدول الصناعية الثمانية المعروفة G8 خلال شهر حزيران (يونية) من العام 2005 وعقدت اجتماعاً لوزراء المالية والخارجية في الحادي عشر من هذا الشهر وقررت إعفاء كافة الديون الرسمية (الحكومية) المترتبة بذمة 18 بلداً من بلدان مجموعة HIPC السبعة والعشرين والتي بلغت 40 مليار دولار على ان تصفى ديون بقية البلدان التسعة خلال عام ونصف فيبلغ بالتالي مجموع الديون الساقطة 55 مليار دولار وهذا ما يعادل حوالي فقط 2٪ من مجموع الديون المتراكمة على البلدان النامية (من مصادر مختلفة).

ح- زادت هجرة او تسرب العقول Brain Drain من البلـدان الناميـة إلى البلـدان الصناعية المتقدمة، وهذا ما استنزف جزءاً كبيراً من الاستثمارات علـى التعليـم (وخاصة المهني والعالي) رغم قلة الموارد المتاحة لهذه الاستثمارات، ويعود ذلك إلى توافق عوامل الطـرد مـن البلـدان الناميـة مـع عوامـل الجـذب في البلـدان المتقدمة.

وعلى الرغم من أهمية العوامل الاقتصادية التي تتركز في تفـاوت الدخـول الحقيقية (وخاصة من الأجور والأرباح) وتباين مناخ العمل والاستثمار فيما بـين مجموعتي البلدان (الناميـة والمتقدمـة) يـبرز دور العوامـل السياسـية والاجتماعيـة والثقافية والصحية والإدارية والسيكولوجية، وتتمثل هذه العوامل بأنظمة القمـع والإرهاب والانحياز الجهوي او العرقي او الفئوي (كـالحزبي) وبمظـاهر التخلـف الإداري والفساد المالي والتدخل النخبي وبمحاربة أصحاب الكفاءات التكنولوجيـة والمؤهلات التعليمية العالية وبضآلة مراكز البحث والتطوير وبضعـف مؤسسـات التعليم من حيث برامجها التعليمية وكوادرها العاملـة وإداراتـها السـائدة وبنيتـها التحتية.. وفي المقابل تتوفر فرص الحياة الحرّة والعمـل والتعليـم لعـدد كبـير مـن ذوي المؤهلات العلمية والتكنيكية العالية في الدول الصناعيـة وتوجـد تنظيمـات عديدة لدعم اللاجئين.

وهناك فإن زيادة الوعي بالضغوط الاقتصادية وغير الاقتصاديـة في التسـعينات قد دفعت إلى زيادة توجيه عدد كبير من الأفراد وخاصـة مـن ذوي المؤهـلات العاليـة وبمختلف الأساليب او الوسائل المشروعة وغير المشروعة إلى الدول الصناعية السوقية المتقدمة، وبالتالي شهد العقد الماضي أكبر تسرب للعقول من البلدان النامية، علماً بـأن هذا التسرب قد صار ملموساً في الاقتصاد الدولي منذ العقد السابع.

لقد استقطبت الولايات المتحدة أكثر من 54.3٪ من المـهاجرين مـن أصحـاب المؤهلات التعليمية الثانوية والعالية والمهنية، فمن بين سبعة ملايـين شـخص هـاجروا إلى الولايـات المتحـدة وجـد ان 3.7 مليـون يحملـون شـهادات الثانويـة مـن أمريكـا الوسطى والكاريبية و 1.5 مليون من خريجي التعليم العالي مـن آسـيا والمحيـط الهـادي

و95 ألف من خريجي التعليم العالي من افريقيا 26٪ من غانا و 8٪ من جنوب افريقيا و2.5٪ من مصر.

وقد تبين ان أكبر مصدر للهجرة إلى الولايات المتحدة من آسيا هو الفلبين بواقع 730 ألف شخص ومن الصين بواقع 200 ألف شخص ومن الهند وكوريا الجنوبية بواقع 300 ألف شخص وكلهم من خريجي التعليم العالي.

ويعتبر المكسيك أول مصدر للهجرة إلى الولايات المتحدة وقد بلغ عدد المهاجرين من خريجي الثانوية 2.7 مليون شخص حوالي 13٪ من هؤلاء كانوا من خريجي التعليم العالي.

وفيما يخص البلدان الأخرى ضمن منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية Organization of Economic Co- operation and Development (OECD) فإن أربع دول أخرى (بالإضافة إلى الولايات المتحدة) تتمركز فيها الهجرة وهي: استراليا وكندا وفرنسا وألمانيا كانت نسبة خريجي التعليم العالي تشكل 25٪ من هؤلاء 15٪ من كوريا الجنوبية و 10٪ من الفلبين و 7٪ من باكستان و 2.7٪ من الهند، وهنا تمثل الدول الأربعة مع الولايات المتحدة 93٪ من تدفقات الهجرة إلى بلدان (OECD) ونشير هنا إلى المملكة المتحدة أيضاً والتي استقطبت مثلاً من جامايكا عدداً غير قليل من أصحاب مؤهلات التعليم العالي الذين شكلوا 77٪ من المهاجرين إليها.

وهكذا يمثل الأطباء والمهندسون نسباً عالية من المهاجرين إلى الولايات المتحدة واستراليا وكندا وبلدان أوربا الغربية وقد انخرط عدد كبير ومتزايد منهم في المؤسسات القائمة في هذه البلدان، وهذا يعتبر استنزافاً كبيراً في البلدان النامية لا للموارد البشرية وحسب، بل وللموارد المالية التي لا بد وأن يتم تخصيصها لتعويض هذا التسرب ولبناء ما يناسب العدد المتزايد من السكان ومتطلباتهم التنموية، علماً بأن إعادة بناء وتطوير الموارد البشرية يتطلب سنوات عديدة مما يعيق عمليات التنمية فصار تسرب العقول من أهم عوامل اتساع الفجوة فيما بين الاقتصادات المتقدمة والاقتصادات النامية.

د- تدهور أسعار الصادرات الأولية (الرئيسة) للبلدان النامية، وقد انعكس ذلك على إيرادات هذه البلدان من العملات الأجنبية وبالتالي ازداد العجز في موازين مدفوعاتها وانخفضت الموارد المالية الوطنية المتاحة للتنمية، ولتأكد ذلك نعرض في الجدول (3-2) الآتي تغييرات الأسعار (حسب أرقام قياسية) للصادرات غير البترولية من البلدان النامية:

جدول (3-2)

أسعار الصادرات الدولية للبلدان النامية (معدلات التغيير المتوسطة السنوية)

1996 - 1985

المواد	1990-1985	1995-1990	1996-1995
المواد الغذائية	3.2	3.3	1.5
المواد الخام الزراعية	6.2	3.5	12.2-
المواد الخام المعنية	8.2	0.2	12.7-
النحاس	13.4	2.0	21.8-

المصدر: UNCTAD, The Least Developed Coumtries New York, 1997, p12

ذ- حدوث تقلبات شديدة في أسعار البترول الخام وخاصة في الاتجاهات الهابطة، وبشكل عام يلاحظ تدهور في المتوسط السنوي لأسعار البترول الخام منذ النصف الأول من الثمانينات وحتى النصف الثاني من التسعينات، فقد انخفض هذا المتوسط من 29.6 دولار للبرميل الواحد في الفترة (1980 - 1985) إلى 17.3 دولار في الفترة 1986 - 1991 ومن ثم إلى 16.9 دولار في الفترة 1992 - 1998

ومما أسهم في الضغط على الطلب ومن ثم على الأسعار عدد غير قليل من العوامل المتداخلة والتي بدأت تأثيراتها بالنشوء منذ بداية الثمانينات وازدادت حدّة هذه التأثيرات في التسعينات، ومن هذه العوامل:

1- أنماط الاستهلاك والترشيد.

2- المنافسة والبدائل وخاصة بالنسبة للغاز والفحم والذرة.

3- المحتوى الكبريتي والكثافة النوعية للبترول الخام.

4- العلاقة بين الطاقة الإنتاجية والطاقة الاستيعابية.

5- الطبيعة الاستنزافية ومعدل تغيير الاحتياطي.

6- قيود الاستيراد في البلدان الصناعية وخاصة الضرائب.

7- تقلبات سعر صرف الدولار.

8- اتجاهات التضخم السائدة في العالم.

وهكذا قامت الدول الصناعية وحسب استراتيجيات مدروسة بالتعامل مع بعض المتغيرات للتأثير في أسعار البترول الخام، ومن هذه المتغيرات:

1- الخزين الاحتياطي الذي يتراوح ما بين 90 و 180 يوماً.

2- المصادر غير البترولية للطاقة والتي ازدادت مساهمتها على حساب البترول الخام من أقل من 50٪ خلال السبعينات إلى حوالي 60٪ في التسعينات.

3- هبوط حصة (OPEC) من الصادرات العالمية للبترول الخام من أكثر من 50٪ في الستينات إلى أقل من 40٪ في التسعينات.

4- استغلال الاحتكارات الكبرى للآجال القصيرة عند تحرك أسعار البترول الخام وذلك حيث تكون مرونة الطلب السعرية في هذه الآجال أقل مما هي في الآجال الطويلة.

5- تزايد إنتاج البلدان الصناعية المتقدمة من البترول الخام من 840 مليون طن في العام 1987 إلى 975 مليون طن في العام 1997

6- ارتفاع الحصة النسبية للبلدان الصناعية في الطلب العالمي للبترول الخام والذي قدّر بأكثر من 57٪ مقابل أقل من 25٪ للبلدان النامية.

ونتيجة لكل ما سبق اشتدت التقلبات في أسعار البترول الخام خلال التسعينات فمثلاً تقلبت هذه الأسعار في السنوات 1994 و 1995 و 1996 و 1997 وعلى التوالي

(كمعدلات التغيير السنوي) وعلى التوالي من (- 4.1٪) إلى (9.3٪) ومن ثم إلى (20.7٪) وأخيراً إلى (- 13.5٪).

وقد بدأت بوادر انخفاض الأسعار في منتصف العام 1997 بعد ان ضخت (OPEC) كميات ضخمة من البترول الخام إلى أسواق ضعيفة ولم تتمكن من سحب أكثر من 40٪ من هذه الكميات إلا خلال عامين فاتخذت (OPEC) قراراً بتثبيت سقف الإنتاج عند 25.03 مليون برميل يومياً وفي شهر تشرين الثاني (نوفمبر) من نفس العام رفع سقف الإنتاج ولكن ابتداءاً من الأول من شهر كانون الثاني (يناير) من العام 1998 وذلك بنسبة 10٪ ليصل 27.5 مليون برميل يومياً خلال ستة أشهر فقط.

وهناك منذ بداية العام 1998 توالى انخفاض الطلب العالمي واختل أكثر التوازن بين العرض والطلب فتم تخفيض سقف الإنتاج مرتين وبنحو 2.6 مليون برميل مع مساندة بعض المصدرين الرئيسيين خارج المنظمة، غير ان الأسعار استمرت في انخفاضها واستمر فائض العرض العالمي بحوالي 1.5 مليون برميل وكاد سعر البرميل يهبط إلى دون 10 دولارات خلال الربع الأول من العام 1999 فاتفقت المنظمة مع بعض المصدرين الرئيسين خارج (OPEC) لتخفيض الإنتاج بـ 2.1 مليون برميل وفعلاً حقّق هذا الاتفاق بعض النجاح.

وهكذا أصبح سعر سلة خامات (OPEC) 19.4 دولار للبرميل الواحد في أوائل شهر آيار (مايو) من العام 1999 مقابل 9.96 دولار في شهر شباط (فبراير) من نفس العام.

وبعد تخفيف الأزمة الآسيوية ارتفع سعر البترول الخام في شهر أيلول (سبتمبر) من العام 1999 إلى أكثر من عشرين دولاراً.

ونتيجة لهذه التقلبات الشديدة في أسعار البترول الخام، فقد تراكم العجز في الميزانيات العامة للبلدان المصدرة للبترول، ففي السنوات 1996 و 1997 و 1998 بلغت نسبة هذا العجز إلى الناتج المحلي الإجمالي على التوالي: في عمان 4.5٪ و 0.7٪ و 2.8٪ وفي قطر 6.5٪ و 8.9٪ و 9.5٪ وفي الإمارات 1.3٪ و

3.9٪ و 7.5 وفي سوريا 4.0٪ و 2.6٪ و 3.6٪ وهنا كلما كان العجز يزداد في الميزانيات العامة فإن البلدان المصدرة تندفع أكثر إلى رفع الإنتاج والتصدير وبما يكفل تلاقي قيم العجز وتدهور معدلات التبادل التجاري Terms of trade وهذا ما قد ولّد في كثير من الحالات حلقات مفقودة بين تقلبات الأسعار وتفاقم العجز.

خاصة وأن انخفاض تكاليف النقل في التسعينات من حوالي 30 ألف دولار سعر تأجير الناقلات العملاقة إلى 23 الف دولار قد حفّز على التصدير لمسافات أبعد من السابق، هذا فضلاً على ان مجال المناورة على الأسعار الفعلية للصفقات الدولية قد أصبح أوسع من السابق، كل ذلك قد ساعد على زيادة حدة التقلبات في الأسعار.

ر- تعاظم النفقات العسكرية والأمنية في مختلف بلدان العالم التي يسودها القلق السياسي، خاصة بعد تزايد حدة الصراعات السياسية الدولية والإقليمية في الخليج بعد الحرب الثانية وفرض الحصار الدولي على العراق وفي المحيط الهادي ما بين كوريا الشمالية من جهة وكوريا الجنوبية واليابان والولايات من جهة أخرى وفي سوريا ولبنان بسبب القضية الفلسطينية وفي القرن الافريقي لتعقد الاضطراب القبلي في الصومال والأزمة الحدودية الأثيوبية الأريترية وفي شبه الجزيرة الهندية مع اشتداد السباق النووي الهندي الباكستاني وقضية كشمير فتراكت الديون والتعويضات والالتزامات الأخرى على غالبية البلدان النامية وحتى الأكثر تطوراً على الأقل في مجال الصادرات التحويلية وغير المشاركة مباشرة او رسمياً في الصراعات المعنية فمثلاً ازدادت نسبة العجز في الميزان التجاري لـ (تايلند) من 5.2٪ في العام 1980 إلى 6.8٪ في العام 1990 ومن ثم إلى 9.1٪ في العام 1995

ز - تعاظم احجام وتعاملات وأرباح المؤسسات الإنتاجية والتبادلية والتمويلية الرأسمالية المسيطرة على اقتصاديات العالم، وقد قامت هذه المؤسسات الضخمة ببناء شبكات قوية للمصالح المتداخلة وهي مدعومة من حكومات بلدانها الأم وتخدم تعاملاتها المختلفة في أسواق السلع والخدمات والأصول المالية، وتدعى

أسواق الصرف الأجنبي وخاصة الدولار في كافة أنحاء العالم وتتولى إعادة تدوير الدخول البترولية وتقدم القروض والتسهيلات الائتمانية للبلدان النامية وتيسّر تحويلات المنظمات الدولية بمختلف دخول عناصر إنتاجها، وفي هذا المجال نشير إلى ان 50 بنكاً رئيساً يشرف على 90٪ من الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم.

ثامناً: بروز الصين كمحور جديد في الاقتصاد الدولي(8):

نهوض الصين كمحور اقتصادي دولي جديد وذلك بعد قبوله بنظام اقتصادي مزدوج يجمع اشتراكية البر الصيني (الرئيس) ورأسمالية مقاطعة هونج كونج، وتبنيه استراتيجية الهبوط الناعم The Soft Landing Strategy فقد حقق معدل نمو GDP خلال السنوات الثلاث السابقة للأزمة الآسيوية 1994 - 1996 حوالي 11٪ كمتوسط سنوي، وتضاعف تكوين رأس المال الثابت الإجمالي في العام 1996 مقارنة بالنصف الأول من التسعينات، كما وشهدت الأسواق المحلية توسعاً كبيراً حيث ارتفع الإنفاق الاستهلاكي الخاص مع تصاعد مبيعات التجزئة بحوالي 19٪ في المتوسط خلال الفترة 1991 - 1996

وخلال الفترة 1990 - 2001 نما GDP في الصين بمعدل سنوي متوسط 10٪ ونمت التجارة الخارجية لهذا البلد بمعدل سنوي متوسط 15.2٪.

كما وشهدت فترة التسعينات مرحلة تحول هامة في النظام الاقتصادي باتجاه زيادة المبادرات الفردية وفتح الأبواب على الاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث أجريت إصلاحات نقدية لتحفيز هذه الاستثمارات ومنحت الأعمال الممولة أجنبياً نفس حقوق المشروعات الوطنية، كما وتم تحرير العملة الوطنية من قيود التحويل منذ الأول من شهر كانون الثاني (يناير) من العام 1996 وأنشأت السوق ما بين البنوك Interbank Market وبدأ البنك المركزي بعمليات السوق المفتوحة، وفضلاً عن كل ذلك حولّت منشآت حكومية معينة إلى شركات مساهمة من خلال بيع أسهمها في السوق المالية، وبالنتيجة بلغت قيمة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الصين 42 مليار دولار في العام 1996م.

ومع كل هذه الإصلاحات باتجاه اقتصاد السوق حافظ الصين على سياسة نقدية صارمة مع وضع سقوف ائتمانية واستمر تدخل الحكومة في بعض الأسعار كما وتمكن من إحتواء النمو الاستثماري وتجاوز العديد من الاختناقات في الطلب الاستهلاكي وأعد برنامجاً طموحاً لتوفير احتياجاته من البنية التحتية خلال الفترة 1995 - 2004 وقد قدرت قيمة هذه الاحتياجات بحوالي 744 مليار دولار وذلك للإنفاق على الطاقة الكهربائية والنقل والاتصالات والمياه وكان هذا المبلغ أكثر مما قدر وعلى نفس الاحتياجات لخمس دول آسيوية أخرى (أندونسيا وكوريا الجنوبية وماليزيا والفلبين وتايلند) مجتمعة والذي حدّد بحوالي 704 مليارات دولار.

وفي الأول من شهر تموز (يوليو) من العام 1997 عادت مقاطعة هونج كونج إلى السيادة الصينية ولكنها بقيت تحت الإدارة الخاصة، فصار النظام الاقتصادي الصيني كما أشرنا سابقاً، نظاماً يضم في بلد واحد عملتين ونظامين نقديين وسلطتين نقديتين، حيث بقي دولار هونج كونج عملة المقاطعة والذي يعتمد على رصيد احتياطي نقدي أجنبي بلغ في العام 1996 حوالي 64 مليار دولار اي حوالي 40٪ من الناتج الحقيقي للمقاطعة، كما واستمرت حرية تحويل العملات الأجنبية وحركاتها عبر المؤسسات المصرفية.

وقد أسهم النظام النقدي المستقل لمقاطعة هونج كونج في مواجهة الأزمة الآسيوية بكفاءة، حيث تمكنت السلطة النقدية لهذه المقاطعة من رفع أسعار الفائدة قصيرة الآجال مما جعل الحصول على الائتمان بدولار هونج كونج مرتفع التكلفة بالنسبة للمضاربين، وأن الذي ساعد على نجاح هذا الإجراء هو ما كان يمتلكه النظام النقدي آنذاك من سيولة عالية عند المستويات المتدنية للديون غير المستردة بالإضافة إلى ما امتاز به هذا النظام من آلية للتسوية الإجمالية في الوقت المناسب.

ومن خلال النظام النقدي الكفؤ وشركة الرهون تمكنت السلطة النقدية في هونج كونج عزل تمويل العقارات عن التذبذبات في أسعار الفائدة قصيرة المدى وبذلك تمكنت هذه السلطة من الحد من امتداد التقلبات الآسيوية إلى الاستثمارات

الحقيقية، علماً بأن بنك الشعب الصيني قد أعلن دعمه لإجراءات السلطة النقدية للمقاطعة وأبدى استعداده لاستخدام احتياطاته النقدية الأجنبية للدفاع عن دولار هونج كونج.

لقد عملت المؤسسات الدولية وخاصة (WB) على دعم التوجهات الإصلاحية باتجاه اقتصاد السوق للصين، ففي العام 1993 كان الصين أكبر بلد مقترض من هذا البنك حيث بلغت قيمة ديون (WB) للصين 26.88 مليار دولار وفي العام 1997 كان هناك 19 مشروعاً يموّل من قبل البنك المذكور.

تاسعاً: اشتداد تعارض المصالح الدولية(9)

اشتداد تضارب المصالح الاقتصادية ما بين الدول المختلفة على المنافذ التسويقية الدولية في ظل تحرير التبادل التجاري والتعاملات متعددة الأطراف في إطار (WTO).

ويعدد هذا التضارب إلى الثمانينات بشكل واضح، عندما قامت دعوات إلى الارتداد عن اتفاقيات GATT والعودة إلى الحماية التجارية، لقد فرضت الحكومة الأمريكية في حينه على الحكومة اليابانية تبني ما عرف بمحددات التصدير الطوعية Voluntary Export Restrictions فقيّدت الأخيرة تراخيص التصدير لشركات السيارات اليابانية مما أدى إلى ارتفاع سعر كل سيارة مستوردة من اليابان إلى الولايات المتحدة بما يتراوح ما بين 500 و 2000 دولار فربحت الشركات المصدرة وخسر المستهلكون المقيمون في الولايات المتحدة.

وقد استمر التأكيد على الحماية الجديدة من قبل بعض الاقتصاديين ومنهم P. Buchanan و R. Perot خلال التسعينات وذلك تحت مبررات عديدة، منها التعامل بالمثل مع البلدان الأخرى التي تفرض بعض القيود والرسوم على الصادرات الأمريكية إليها والتحول المتزايد للصادرات الأمريكية نحو النشاطات ذات الأصول العلمية Science Base Activities والمعرفية.

وبدافع من هذا التوجه ازداد الشعور بعدم العدالة في التجارة الدولية فظهرت أزمة تجارة الموز المصدر إلى دول الاتحاد الأوروبي حيث طالبت الولايات المتحدة برفع

الدعم عن الموز المستورد من البلدان ذات الارتباطات التأريخية في أفريقيا وآسيا على حساب الموز المستورد من جامايكا، وكذلك ظهور أزمة الحديد والصلب المصدر من أوربا وآسيا إلى الولايات المتحدة والتي انتهت أخيراً بفرض الرئيس الأمريكي في شهر آذار (مارس) من العام 2004 رسوماً على الحديد والصلب المستورد بنسبة 30٪ وبرزت أخيراً أزمة المنسوجات القطنية المستوردة من الصين، حيث دخلت إيطاليا وإسبانيا في النصف الأول من العام 2005 في نزاع تجاري مع الصين بسبب سيطرة المنتوجات الصينية لأسواق هذين البلدين.

ويمكن القول بأن هذه المشكلات مستمر حيث هناك تفاوت كبير في معدلات الأجور فيما بين البلدان المختلفة ذات القدرات التنافسية والميزات النسبية في الأسواق العالمية وحيث يصعب إلزام كافة الأطراف بحماية الملكية الفكرية في زمن لا يمكن الحدّ من انتشار الاختراعات والابتكارات التكنولوجية وأن هناك توسعاً كبيراً ومتزايداً في شبكات المعلومات وتطوراً ملموساً في القاعدة العلمية والتكنولوجية والثقافية للبلدان المختلفة وخاصة مع تزايد مراكز البحث والتطوير فيها.

عاشراً: تعاظم الاهتمام بالعولمة[10]

تعاظمت التوجهات الدولية نحو العولمة Globalization التي يمكن ان نعرفها من خلال الأدبيات الاقتصادية التي تناولتها على أنها:

(عبارة عن انفتاح الاقتصادات الوطنية والإقليمية على بعضها البعض في إطار تبادلي غيّر مقيد للسلع والخدمات ورؤوس الأموال والأشخاص والمعلومات وذلك وفق استراتيجيات بعيدة المدى تعد وتدار من قطب معين او من مراكز رئيسة يمكن خلالها تحقيق عمليات التجانس والتقارب والاندماج العالمي للاقتصادات المعنية عبر مجموعة من التكتلات والمؤسسات والمجالس واللقاءات بالاعتماد على قواعد وترتيبات وأنظمة تكفل حدوث تحولات عقلانية، متوازنة وفعالة للهياكل الإنتاجية والاجتماعية والثقافية والعلمية والتكنولوجية وتكرس أنماطاً جديدة للاستثمار

والإنتاج والتبادل والاستهلاك وأدواراً محـدودة للحكومـات وقيمـاً مرنـة ومتجانسـة للمجموعات ومجتمعاتها المحلية والإقليمية) ويبدو من هـذا التعريـف واعتمـاداً علـى التوجهات السائدة ان العولمة تعتمد على الأسس الآتية:

1- انفراد قطب معين او عدد محدود من مراكز السيطرة الاقتصادية الدوليـة بـإعداد الاستراتيجيات والسياسات والبرامج الخاصة بوضع معالم واتجاهات العولمة.

2- سيادة القطاع الخاص على الشـؤون الاقتصاديـة وذلـك مـن خـلال مـا يعـرف بعمليات الخصخصة وتهميش دور الحكومات المباشر في النشـاطات الاسـتثمارية والإنتاجية والتسويقية والتمويليـة لتبقـى كفاءاتـها السياسـية والإداريـة مرهونـة بقدراتها العملية التنافسية وبمعالجاتها العقلانية عند مجابهة المشكلات الداخلية.

3- إحلال قوانين السوق وآليات الأسعار محل التخطيط المركزي الإلزامي ومؤشراته التنفيذية والرقابية الشمولية وهنـا تطلـق المنافسـة مـن دون قيـود ليكـون البقـاء للأقوى وفق معايير الكفاءة الإنتاجية والقدرة التنافسية والميزة النسبية.

4- أجهزة إنتاجية مرنة قادرة على الاستجابة الديناميكيـة لأي تحـول تكنولوجـي او لأي تغيير في الطلب وذلك من خلال التعاون الدولي في مسائل البحث والتطوير و توفير الأجهزة الإنتاجية و تطوير الموارد البشرية، وكـل ذلـك في إطـار يضمـن التحول التكنولوجي الملائم اقتصادياً والسليم بيئيـاً، ويعـد هـذا التحـول صمّـام الأمان بأيدي المراكز الدولية وذلك لما تتمـيز بـه هـذه المراكـز مـن قـاعدة ماديـة وعلمية وبشرية مرنة ومتطورة في هذا المجال.

5- انتشار المعلومات والأفكار والأنظمة من خلال شبكات واسـعة ومكثفـة ومتداخلـة لمختلف وسائل النقل والاتصالات والتي تتجسـد في شـبكات الانـترنت والكيبـلات البحرية والأقمار الصناعية والغواصات النووية والقطارات السريعة، وكـل مـا يزيـد التقارب والاحتكاك ويحقق ايضاً نوعاً من القياسية والتناغم في القواعـد والتنظيمـات والقيم والمنتجات.. بما فيها الأنظمة النقدية والمالية والتجارية.

6- ضمان حقوق الملكية المادية والفكرية للأفـراد وحريـة تحويـل الدخـول وانتقـال رؤوس الأموال والقوى العاملة.

7- وجود تكتلات إقليمية تعمل على تهيئة الدول الأعضاء للاندماج الأكثر في تيارات العولمة بكفاءة أقصى وتكاليف أدنى.

8- إنشاء وتعزيز المؤسسات الدولية المختلفة مثل (WB) و (IMF) و (WTO) ووكالات الأمم المتحدة المختلفة.. وغيرها بالإضافة إلى دعم الشركات الضخمة وخاصة عبر الوطنية (المتعددة الجنسية).

9- تأسيس وتطوير المنتديات غير الرسمية مثل المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF) World Econom Forum الذي يشرف على تنظيم المؤتمرات الاقتصادية لمخلف مناطق العالم وذلك منذ العام 1971.

ويعقد هذا المنتدى ندوات دورية كل عام بالاضافة إلى العديد من اللقاءات ففي العام 2005 بالإضافة إلى الندوة الدورية في منطقة البحر الميت في الأردن خلال شهر أيار هناك لقاءات في الهند والصين وروسيا... وذلك لترويج مفاهيم الإعتماد المتبادل ونشر مزايا حرية التبادل وتحفيز حركة رؤوس الأموال الأجنبية.

لقد تزامن شيوع العولمة الحديثة مع انهيار المنظومة الإشتراكية في أوروبا الشرقية وتعاظم سيطرة الأممية الرأسمالية، إلاّ أن العولمة كمفهوم عام وكظاهرة محتملة لا تعتبر حديثة في التأريخ، ويمكن القول بأن بداية عنصر النهضة الأوروبية وظهور الإستكشافات الجغرافية وانتشار الأفكار الماركانتيلية مرحلة هامة من مراحل نشوء العولمة.

وعندما تحولت الصناعات الأوروبية من النطاق الوطني إلى النطاق العالمي في العقود الأخيرة من القرن التاسع عشر أخذت العولمة طابعاً مؤسسيا ًوتشريعياً من خلال التنظيمات الإئتمانية والتجارية والإنتاجية التي تشكلت والإتفاقيات الدولية التي عقدت فسميت تلك الفترة بعصر العولمة الأول.

وقد اعتبرت العولمة بالنسبة للدول النامية تحدياً اقتصاديا واجتماعياً وثقافياً وسياسياً صعباً وذلك بسبب تفاوت أنظمتها الاقتصادية والسياسية والإجتماعية وتشوّه هياكلها الإنتاجية وضعف مساومتها الدولية وتخلف قدراتها العلمية والتكنولوجية وتفاقم صعوبات ديونها المتراكمة ... فإذا ما إنعكست التحولات

التكنولوجية على الاقتصادات السوقية المتقدمة بتشابكات إنتاجية وتسويقية أقوى من خلال تنويع الإنتاج وتوفير المواد وتقليل التكاليف فإن هذه التحولات قد انعكست سلباً على الاقتصادات النامية بسبب فقدانها الميزة النسبية لبعض منتجاتها الأولية في أسواق التصدير... وهنا فإن سلبيات العولمة على الاقتصادات الأخيرة تتفاقم أكثر إذا ما استمرت هذه الاقتصادات في تخصصها المالي في تصدير المواد الأولية وذلك لأن العولمة تركزّ على حصص الخدمات وسلع التكنولوجيات العالية في التجارة الدولية هذا فضلاً عن انحسار حركة رؤوس الأموال الأجنبية نحو الاقتصادات النامية بشكل عام

أحد عشر. البيئة والتنمية المستديمة

بدأ الاهتمام الدولي بالبيئة في مؤتمر الأمم المتحدة حول البيئة البشرية United Nations Conference on the Human Environment في Stockholm بالسويد الذي عقد في شهر حزيران من العام 1972 ولكن الاهتمام الأكبر حدث في مؤتمر قمة الأرض The Earth Summit الذي جرى في Riode Janero ببرازيل بحضور أكثر من 100 رئيس دولة. وذلك للعمل على حماية البيئة والتنمية الاقتصادية والإجتماعية، وقد وقّع الرؤساء الحاضرون على إتفاقية تغيير المناخ Convention Climate Change واتفاقية التنويع البيولوجي Combention on Biological Diversity وتصريح ريو Rio Declaration وأجندة 21 وهي خطة لتحقيق تنمية مستديمة Sustainable Development في القرن الواحد والعشرين، ومن أهم موضوعات هذه الأجندة.

1. حماية الطبقة الجوية .
2. أسلوب متكامل لتخطيط وإدارة موارد الأرض.
3. حماية الغابات.
4. تعزيز التنمية الزراعية والريفية.
5. الحفاظ على التنويع البيولوجي.

6. حماية الموارد المائية الصالحة للشرب وللأغراض الأخرى.

7. عمل عالمي لتنمية مستديمة وعادلة للمرأة.

8. رعاية الأطفال.

9. تمييز ودعم دور السكان الأصليين Indigenous Peoples ومجتمعاتهم.

10. تطوير الإدارات المحلية.

11. دعم القوى العاملة ونقاباتها.

12. عدم نشاطات الأعمال والصناعات.

13. دعم منظمات المجتمع المدني غير الحكومية.

14. دعم المجتمع العلمي والتكنولوجي.

ولتنفيذ هذه الخطة اعتمد المؤتمر وسائل عديدة والتي منها:

1. تخصيص موارد مالية ضرورية وتحديد آلياتها.

2. السماح بنقل التكنولوجيا السليمة للبيئة Sound Technology.

3. الاهتمام بالتنمية المستديمة كعلم مستقل.

4. إنشاء مؤسسات دولية متخصصة ودعوة المؤسسات القائمة للاهتمام بالخطة المعنية.

5. إعداد الأدوات التشريعية الدولية وآلياتها.

6. نشر المعلومات حول صنع القرارات وتطوير السلوك المؤسسي.

وقد تم تأسيس مجلس التنمية المستديمة (CSD) Commission for Sustainable Development وهو مجلس تنفيذي تابع للمجلس الاقتصادي والاجتماعي (ECOSOL) يضم 53 عضواً، يقوم بإعداد تقارير المتابعة حول مدى تنفيذ اتفاقيات وقرارات مؤتمرات الأمم المتحدة للتنمية البيئية، كما ويعقد مؤتمرات بحضور ممثلي الجمعية العامة والتنظيمات الدولية وقطاعات المجتمع الدولي وذلك لمراجعة واستعراض ما تم تحقيقه ولإعداد برامج مستقبلية.

وكان أول مؤتمر من هذا القبيل عقد بعد خمس سنوات من قمة Rioفي العام 1997 ومن ثم اعقبه إجتماع آخر في Bali في إندونيسيا في العام 2002 للتمهيد لقمة الأمم للتنمية المستديمة (WSSD) World Summit on Sustainable Development كما وأن دورات المجلس السنوية مستمرة لأغراض المتابعة ورفع التقارير.

وخلال الفترة 26 آب (آغسطس) ـ 4 أيلول (سبتمر) من العام 2002 عقد قمة الأرض الثانية في Johannesburg بجنوب إفريقيا وشارك فيها (100) رئيس دولة أو حكومة وحضرها أكثر من 22 ألف شخص، وقد ركز هذا المؤتمر في الخطة التي تبناها على عدد من الموضوعات ، منها.

1. إزالة الفقر.
2. تغيير الأنماط غير المستديمة للإستهلاك والإنتاج.
3. حماية وإدارة الموارد الطبيعية الأساسية للتنمية الاقتصادية والإجتماعية.
4. الصحة والتنمية المستديمة.
5. العولمة والتنمية المستديمة .
6. التنمية المستديمة للدول النامية في الجزر الصغيرة.
7. التنمية المستديمة لإفريقيا ولآسيا والمحيط الهادي ولأمريكا اللاتينية والدول الكاريبية ولغربي آسيا وأوربا.

وفيما يخص وسائل التنفيذ أعطي الاهتمام الأكبر بالإطار المؤسسي للتنمية المستديمة ابتداء بالأمم المتحدة وانتهاء بمنظمات المجتمع المدني والإدارات المحلية.

وقد تابع(CSD) قرارات القمة الأخيرة وذلك في دورته الحادية عشرة المنعقدة خلال الفترة 28أيلول (سبتمبر) ـ 9 أيار (مايو) من العام 2003.

وهكذا اتسع مفهوم التنمية المستديمة مع اتساع النظرة إلى البيئة المحيطة والموارد المتاحة حيث صار هذا المفهوم يتناول كافة الأبعاد أو العناصر الطبيعية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية والسياسية والصحية والسلوكية والتكنولوجية والمؤسسية..

وذلك للحفاظ على بيئة سليمة خالية من أسباب التلوث ولتوفير الموارد المختلفة الظاهرة Visible والكامنةPotential للأجيال الحالية والمستقبلية.

وعليه عرّف خبراء الأمم المتحدة التنمية المستديمة على أنها: (أنماط من التنمية تربط النشاط الإنساني بمزايا اقتصادية والاجتماعية ... تمتد من الأجيال الحالية إلى الأجيال المستقبلية وذلك في مسار يجنِّب الآثار السلبية على البيئة ويُسارع بمعدلات التنمية خلال الزمن ويضمن الاستخدام الكفؤ للموارد غير القابلة للتجديد ويعلم على الحفاظ على الموارد القابلة للتجديد ويقضي على حالات التبذير والتلف والإهمال والتخريب...)

الهوامش

(1) لمزيد من التفاصيل، راجع:

J. Y. Lin, Economic Theory and Economic Reform in Neo-classical Economics Vs, Neo- Socialist Economics, UCLA (Latin- American Center, University of California, Los Angles, 2005).

D. Gros and A. Sreinher, Economic Transition in Central and Eastern Europe, Planting The Seeds, Cambridge University Press, Cambridge, 2004.

Dobozi, (Relationship Between Materials Supply and Industrial Development in Western and Eastern Europe) in.

Z. Roman, Industrial Development and Industrial Policy, Akademiai Kiado, Budapest, 1979 pp 73 - 74.

M.W. Peng, Business Strategies in Transition Economics, College of Holy Cros, Worcester, 2000.

M. Aoki, Information, Corporate Governance and Industrial Diversity, Competitiveness in Japan, USA and The Transitional Economics, OUP, New York, 2001 pp 32-33, 48, 118.

H. Hunter, Transition from Plan to Market in the World Economy, Association for Comparative Economic Studies, MIT, Cambridge, 1998.

(2) لمزيد من التفاصيل، راجع:

E. Hong, Structral Adgustment Programmes (SAPs), The Peoples Health Assembly, Saver- Bangladesh, 2000.pp 17 - 25.

- محمد صالح القريشي (التحول من القطـاع العـام إلى القطـاع الخـاص بـين الأداء التنمـوي ومنطـق صنـدوق النقـد الـدولي) في: الاقتصـاد، عـدد خـاص، جمعيـة الاقتصاديين العراقيين بغداد، 1999 ص ص 32- 56.

I. M. D. Little, et. al, Boom, Crisis and Adjustment, The Macroconomic Experience of Developing Countries, OUP, New York 1993. P.P. Collier and J. W. Gunnings, (The IMF's Role in Structural Adjustment) in, Economic Journal, OUP, Oxford 1999.

Harnely and Assaf (Privatization in an African Country) in. UNIDO, Industry and Development, No. 32, Vienna, 1993.

صندوق النقد الدولي، آفاق الاقتصاد العالمي، واشنطن، آيار (مايو) 1993.

W. N. David, Economic Growth, Addison- Wesley, New York, 2004, pp 121-123.

D. Rodrik, In Search of Prosperties, Princeton University Press, Princeton, 2003 pp 18- 24.

M. Shinohara (Economic Development in Pre- war Japan) in,

T. Szentes, The Political Economiy of Underdevelopment, Akademiai Kiado, Budapest, 1987 p 233.

صندوق النقد الدولي والبنك الـدولي، التحويـل والتنميـة، كـانون الأول (ديسـمبر) 1997، المجلد 34 العدد 4 ص ص 10 - 12.

(3) لمزيد من التفاصيل، راجع:

UNIDO, Industry and Technology Development, New York, 1987.

E.A. Haeffner, Inforative Process, Economic Aspects and Technology, Holt, New York 1993.

- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) أقل البلدان نمواً، تقرير 1996، نيويورك 1996.
- أمانة UNCTAD ، تقرير التجارة والتنمية 1997، نيويورك 1997 اسكوا: استعراض وتقييم مصادر المعلومات في القطاع الصناعي في منطقة الاسكوا، نيويورك 1997.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الاتصالات السلكية واللاسلكية وتيسير الأعمال التجارية والكفاءة في التجارة) 2/ 1، TDI COM. 31 EM جنيف، أيلول (سبتمبر) 1997.
- مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (استخدام تكنولوجيا المعلومات لجعل ترتيبات المرور العامة أكثر كفاءة، JDI COM. 31 EM 1/1.1 جنيف، آيار (مايو) 1997.
- بيار ماتبلو: الإعلاميا، عويدان، بيروت، 1984.
- APO, Information Technology Policy and International Corporation in Asia, Tokyo, 1990, (Proceeding of Conference).

(4) لمزيد من التفاصيل، راجع: الفصل الرابع من هذا المؤلف.

(5) لمزيد من التفاصيل، راجع:

- B. Blassa, The Theory of Economic Integration, George Allen and Unwin, London 1969.
- P. Cecchini, The Costs of Non Europe, Wildwood House, London 1988, pp 12-25.
- J. C. Brada and J. A. Medz, Political and Economic Factors in Regional Economic Integration, Kyklos, London, 1993 pp 46, 183 - 201.
- هوشيار معروف: التنمية الصناعية في العام العربي ومواجهة التحديات الدولية، مركز الدراسات الاستراتيجية، أبو ظبي، 2003.

- http:// www. hartford. hwp. com.
- T.Moser and B. Schips, EMU, Financial Markets and the World Economy, Kluwer Academic Publishers, Boston, 2001 pp 109- 110.
- UNIDO, Industrial Development Global Report, 1997, New York, 1997 pp 13, 19- 20.
- UNIDO, Industrial Development Global Report, 1996, New York, 1996 pp 19, 29.
- UN, World Economic and Social Survey, 1997, New York, 1997 pp 25, 28, 38-39.
- UNCTAD, The Least - Developed Countries 1997, New York, 1997,p3.
- WB, World Development Report 2000/ 2001, oup washington D.C. 2001, pp 310- 311.
- WB, World Development Report 1998/ 1999, Knowledge for Development, Washington OUP 1999.
- D. C. Vangham - Whitehead, European Union Enlargement Versus Social Europe, Edward Elagar Cheltinham, 2003.
- M. Gilbert, Surprising Realism. The Politics of European Integration Since 1945, Roman and Littlefield, Lanham, 2003 p p 121 - 123, 130.
- J. E. Stiglitz and J. Driffill, Economics, WW, Norton, New York, 2000, pp 765 - 766.
- D. Leonard, The Economic Guide to the European Union, Economist, London, 2004.
- T. Ito and O. kruger, Regionalism Versus Multilateral Trade and Arrangements, Chicahgo University Press, Chicago, 1997.

(6) لمزيد من التفاصيل، راجع:

J. Stiglitz, Rethinking The East Asian Mircle, OUP, London 2004.

- P- R Agenor, et, al, The Asian Financial Crisis, Cambridge University Press Cambridge, 1999.

- Wolrd Bank, East Asian Road to Recovery, Washington, 1998.

- F. S. Mishkim and S. G. Eakins, Financial Markets and Institutions, Addison- Wesley, New York, 1998.

- D. Healeg and W. Latkehort; (Exprot Processing of Korea) in; UNIDO, Industry and Development, No. 26, Vienna, 1989.

- H. W. Arndt (Industrial Policy in East Asia) in; UNIDO, Industry and Development, No. 22, Vienna, 1987.

(7) لمزيد من التفاصيل، راجع:

- UN, World Economic and Social survey, 1997.

أسكوا، نظرة في التطورات الاقتصادية في منطقة اسكوا في العام 1999، نيويورك 1999 ص 26.

- UNIDO, Industrial Development Global Report, 1996 and 1997 T. W. Alter; The World Economy, John Wiley, New York, 1997.

- W. J. Carington and E. Detrgiache; How Big is the Brain Drain? IMF, Working paper, Washington, 1998, pp98, 102.

- UNCTAD/ TDR/ 17 Vol 16, Ag, 1997.

ليلى أبو العطا (أوبك وخطوة على الطريق الصحيح) في:

الهيئة المصرية العامة للبترول، المصدر السابق ص ص 12-15.

الهيئة المصرية العامة للبترول، المصدر السابق، القسم الإحصائي ص52.

(8) لمزيد من التفاصيل، راجع:

- D. Guthrie; Dragon in a Three - Piece Suit; The Emergence of Capitalism in China, Princeton University Press, Princeton, 2003.
- A. Maddison; Chinese Economic Performance in the Long- Run Development Centre of the OECD, Paris, 1998.
- www. democracy.org. hk.
- OECD, China in the World Economy, Kogan Page, London, 2003.
- S- J Wei, et. al; The Globalization of the Chinese Economy, Edward Elgar, Cheltenham.
- K. Qingjiang, China and the world Trade Organization, World Sclentific Publishing, Co., Singapore, 2005.
- UNIDO, World Economic and Social Survey, 1997, p38.
- UNIDO, Industrial Development Global Report, 1996, pp51-61.

(9) لمزيد من التفاصيل، راجع:

- R. Read and N. Perdikis; The WTO and Regulation of International Trade; Recent Trade Disputes Between the European Union and the United States. Edward Elgar, Cheltanham, 2000.
- J.E. Stiglitz and J. Driffill, Economics, w.w.Norton, New York, 2000, pp704-706.
- J. Collier, et al, The Settlement of Disputes in International Law, OUP, Oxford, 1999.
- J. D. Gwartney and others, Economics, Dryden, New York, 2000, pp445-447.
- G. C. Hufbawer and K. A. Elliott; Measuring the costs of Protectionism in US, Institute for International Economics, Washington D. C., 1994 pp5-13.

- I. B. Tucker; Survey of Economics, South - Westerm, Cincinnati, 1998 pp437-439.

(10) لمزيد من التفاصيل، راجع:

- M. Richardson, Globalization and International Trade Liberalization, Edward Elgar, Cheltenham, 2000,
- D. Dollar and P. Collier, Globalization, Growth and Pverty, OUP, London, 2001.
- N. woods, The Political Economy of Globalization, Macmillan, London, 2000.
- S. Fawzy; Globalization and Firm Competitiveness in the Middle East and North Africa Region, (MDF) Washington, D. C. 2002.

(11) لمزيد من التفاصيل، راجع:

- S. Baker, Sustainable Development, Routledge, London, 1997.
- UNDP, Sustainable Human Development and Macroeconomics, New York, 1997.
- B. Dalal- Clayton and S. Bein; Sustainable Development Strategies; IIED, UNDP and OECD, New York, 2002.
- A. Markendy and K. Halsnaes; Climate Change and Sustainable Development Prospects for Developing Countries, Earthscan; London, 2002.
- www. UN. org/eso/
- W. Kenny and Meadocroft; Sustainable Development planning, Routledge, London, 1999.

4

الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة ومنظمة التجارة العالمية

الفصل الرابع

الاتفاقية العامة للتعريفات
والتجارة ومنظمة التجارة العالمية

شهد العقد الرابع من القرن الماضي صراعات تجارية حادة، كما تكمن وراءها سياسات الحماية والانغلاق والاحتكار التي اتبعتها الدول المختلفة في العالم، ومن هذه السياسات ما اعتمدته الولايات المتحدة من تعريفات Smoot-Hawley التي فرضت منذ العام 1930 واعتبرت فيما بعد عاملا رئيسا للحروب التجارية وكذلك لاشتداد وانتشار الكساد العظيم، فقد خلفت هذه التعريفات وما اعتمدته الدول المتقدمة الأخرى في الغرب ظروفا اجتماعية قادت إلى احتكاك سياسي وأخيرا إلى الحرب العالمية الثانية ولا ننسى في هذا المجال صرخة هتلر (التصدير أو الموت).

وبناء على هذه الحوادث القاسية التي ولدته أصلا الحماية التجارية وكرد فعل لتداعياتها السلبية جاءت اتفاقية Bretton Woods قبل أن تضع الحرب العالمية أوزارها وذلك في العام 1944 بهدف بناء الأسس التشريعية والمؤسسية لتحرير الاستثمارات الأجنبية المباشرة والعلاقات المالية والنقدية من القيود الوطنية فتأسس البنك الدولي للإنشاء والتعمير (IBRD) International Bank of Reconstruction and Development والذي يعرف الآن أيضاً بالبنك العالمي World Bank (WB) وصندوق النقد الدولي International Monetary Fund (IMF) وبقي أن تستكمل هاتان المنظمتان بمنظمة دولية تختص بالعلاقات التجارية وتعمل على تجهيز التبادل الدولي للسلع والخدمات وتزيل آثار الحماية التجارية السابقة، فبدأت المفاوضات متعددة الأطراف Multilateral Negotiations واستمرت ثماني جولات حتى تم الاتفاق أخيراً في نهاية العام 1994 على تأسيس منظمة التجارة العالمية World Trade Organization (WTO).

وعليه يتناول هذا الفصل الموضوعات الآتية في ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: ظهور الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (GATT) General Agreement of Tariffs and Trade وجولات مفاوضاتها متعددة الأطراف.

المبحث الثاني: اتفاقيات GATT للعام 1994 وتطوراتها اللاحقة.

المبحث الثالث: تأسيس WTO ودورها في الاقتصاد الدولي.

المبحث الأول

ظهور الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة GATT وجولات مفاوضاتها متعددة الأطراف

قدمت بريطانيا والولايات المتحدة بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية مباشر مقترحات إلى المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة Economical and Social Counicl، تؤكد هذه المقترحات على تحرير التبادل التجاري للسلع والخدمات وعلى قيام جهاز دولي يتولى إدارة وتطوير هذه العملية باسم منظمة التجارة الدولية International Trade Organization (ITO).

ولدراسة المقترحات المعنية نظم في العام 1946 مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتشغيل UN Conference on Trade and Employment وشارك فيه خمسون بلدا كلفت خلاله لجنة مؤقتة لإعداد مشروع (ITO) عرفت بـ Interim Commission for ITO (ICITO) غير أن العام 1947 قد شهد في مؤتمر جنيف التوقيع على الاتفاقية العامة (GATT) من قبل ممثلي (23) دولة، وكانت المفاوضات جارية بشأن تأسيس (ITO)، وقد جاءت تسمية GATT نتيجة لما تم التوصل إليه من حزمة من التخفيضات على التعريفات الجمركية ومن قواعد للمنظمة المقترحة (أي ITO).

ولكن الأمور بشأن (ITO) قد تغيرت فيما بعد حيث اعتمدت الوثيقة المعدّة لها غامضة لما كانت تحمله من أمور تجاوزت ضوابط التجارة العالمية حيث كانت تشمل قواعد خاصة بمعالجة مشكلات التشغيل وباتفاقيات سلعية وبالاستثمارات الأجنبية والخدمات وبمحددات نشاطات الأعمال وغيرها وأخيراً بإعطاء كافة الأعضاء نفس الوزن في التصويت. وبعد أن عرضت الوثيقة المعنية على مؤتمر الأمم المتحدة حول التجارة والتشغيل في هافانا في شهر آذار (مارس) من العام 1948 وتمت الموافقة عليها هناك بشكل أولي، رفضت السلطات التشريعية لبعض الدول المصادقة عليها وجاء

الرفض القاطع من الكونجرس الأمريكي مما دفع الحكومة الأمريكية في العام 1950 إلى الإعلان رسميا عن إهمال الموضوع فأصبحت (ITO) وليدة ميتة.

ومع ذلك بقيت (GATT) إطارا عاماً لعقد اتفاقيات متعددة الأطراف وذلك من خلال ثماني جولات متتالية:

رقم الجولة	اسم الجولة	تاريخ الجولة	عدد المشاركين
الأولى	جنيف Geneva	1947	23
الثانية	أنيس في فرنسا Annecy	1949	13
الثالثة	توركوي في إنجلترا Torquay	1951	38
الرابعة	جنيف Geneva	1956	26
الخامسة	Dillon	1962-1960	26
السادسة	Kennedy	1967-1963	62
السابعة	طوكيو Tokyo	1979-1973	102
الثامنة	أوروجواي Uruguay	1994-1986	125

لقد ركزت الجولات الخمسة الأولى على إجراء تخفيضات في التعريفات الجمركية، والتي بلغت 63٪، وقد شملت الجولة الأولى على مفاوضات بشأن 45 ألف تعريفة، أثرت على تجارة العالم بما مقداره 10 مليارات دولار. وفي الجولة الثانية تم الاتفاق على تخفيض تعريفات لـ (500) سلعة. وفي الجولة الثالثة توسع نطاق السلع المشمولة باتفاقيات تخفيض التعريفات فصار عددها 8700 سلعة. وفي الجولة الرابعة بلغت قيمة التعريفات المخفضة 2.5 مليار دولار. وفي الجولة الخامسة ازدادت القيمة الأخيرة إلى 4.9 مليار دولار وتناولت التخفيضات الجمركية 4400 سلعة.

واعتبارات من الجولة السادسة امتدت موضوعات المفاوضات لتشمل بجانب إدخال التخفيضات على التعريفات الجمركية معالجة قواعد المفاوضات حول بعض

القضايا. ففي الجولة المذكورة (أي جولة كنيدي) تم الاتفاق على إجراء تخفيضات على التعريفات الجمركية للدول المتقدمة على المنتجات الصناعية بما قيمته 40 مليار دولار وقد اعتمدت نسبة موحدة للتخفيضات المعنية بواقع 35٪ مع القبول باستثناءات معينة حسب حساسية اقتصادات البلدان الموقعة تجاه هذه التخفيضات، مع تقديم المساعدات للشركات والقوى العاملة المتضررتين بسبب منافسة السلع المستوردة المتولدة عن تخفيضات رسوم الاستيراد على هذه السلع، وهنا اعتمدت المفاوضات على ما جاء في قانون توسع التجارة The Trade Expansron Act الذي كان آخر تشريع تجاري هام في زمن جونْ ف. كنيدي في العام 1962.

واعتمادا على القانون المذكور وما جاء في تقرير لجنة Haberler تم في العام 1966 تبني أحكام الباب الرابع الذي نص على إعطاء الأفضلية لصادرات البلدان النامية في أسواق البلدان المتقدمة، ومراجعة ذلك من قبل لجنة التجارة والتنمية في GATT مع قيام الدول المتقدمة بالعمل على استقرار ودعم إيرادات البلدان النامية من تجارة التصدير. ومن هذا السبيل أشير إلى إفادة هذه البلدان من النظام العام للأفضليات وإعفاء سلعها الصناعية المصدرة من التعريفات المفروضة في الدول المتقدمة.

وفضلا عما سبق تم التفاوض على إجراءات لمكافحة الإغراق (Anti- Dumping Code) وكذلك على اتفاقية قصيرة المدى للحبوب بغرض استقرار أسعارها الدولية.

وجاءت جولة طوكيو لتضم إلى مفاوضاتها عدداً أكبر من ممثلي الدول بمن فيهم (20) من الدول النامية غير الأعضاء في GATT وبعض ممثلي دول أوروبا الشرقية، وبلغت قيمة التخفيضات التي اعتمدت 30 مليار دولار (بنسبة 39٪ لدول المجموعة الأوروبية و49٪ لليابان و31٪ للولايات المتحدة كمتوسط عام لكافة الدول الصناعية 34٪). فأسهمت هذه الجولة في تقليل تعريفات الدول المتقدمة إلى (5-8٪) على استيراداتها. وكانت التخفيضات المعتمدة على التعريفات الجمركية للبلدان النامية أقل نسبة مع تمييز المواد الخام عن المنتجات التحويلية النهائية حيث كانت التخفيضات على الأولى أقل بكثير مما كانت على الثانية.

وقد اعتمدت مفاوضات جولة طوكيو على قانون الإصلاح التجاري الأمريكي Trade Reform Act فاتسع نطاق الاتفاقيات التي تناولتها هذه المفاوضات لتشمل بالإضافة إلى تخفيضات التعريفات الجمركية السابقة مفاهيم ومبادئ وموضوعات جديدة أو التي تم تعديلها أو تطويرها، ومنها:

1. مكافحة الإغراق Anti- Dumping حيث عرف الإغراق على أنه (التمييز بين الأسعار المحلية والأسعار التصديرية لنفس المنتجات في الأسواق التنافسية لدفع المستهلك لصالح المنتجات المعنية أو عند شعور المنشأة المصدرة بدعم محلي في الأسواق التي توجه إليها الصادرات).
2. تجاوز الازدواجية الضريبية التي قد يتحملها التاجر لنفس الموضوع.
3. تقديم مساعدات للجهات المتضررة (شركات وقوى عاملة) بسبب خسارة نشاطات تسويقية وفرص عمل.
4. إزالة عوائق التجارة غير التعريفات الجمركية كالحصص الكمية والقيود الإدارية وإجراءات الدعم الحكومي.
5. تفاوض تطوعي لعدد محدود من الأطراف على اتفاقيات معينة عرفت بـ (Plurilateral Agreement) وهي تختلف عن اتفاقيات الأطراف المتعددة Multildteral Agreement التي كانت تشمل كافة ممثلي الدول المشاركة في المفاوضات وتعد ضمن الالتزامات الجماعية للأعضاء المشاركين وكانت الاتفاقيات المذكورة (أي ذات الأطراف المحدودة) هي:

أ. اتفاقيتان للحوم الأغنام ولمنتجات الألبان، وقد حددت فترة حيوية كل منهما بالعام 1997.

ب. اتفاقية الطائرات المدنية والتي بدأ تنفيذها في الأول من شهر كانون الثاني (يناير) من العام 1980 ووقع عليها (30) عضوا فقط وتعلقت هذه الاتفاقية بإلغاء رسوم استيراد كافة الطائرات غير العسكرية ومكوّناتها والأجهزة والمكوّنات الأرضية التي تخدمها.

ت. اتفاقية العقود الحكومية لمشتريات السلطات المركزية والإقليمية والمحلية Government Procurements والتي بدأ تنفيذها في الأول من شهر كانون الثاني (يناير/ من العام 1981 بهدف فتح المجال أمام التنافس الدولي وبما يمنع أي حماية للمنتجات المحلية أو التمايز في التعامل ضد منتجات بلد معين أو لمجموعة من البلدان الأعضاء. وقد وقع على هذه الاتفاقية (28) عضواً.

ومع ذلك فشلت جولة طوكيو في معالجة مشكلات أساسية كانت تؤثر في التجارة الدولية مثل تجارة المحاصيل الزراعية. كما ولم تتمكن هذه الجولة من تقديم اتفاقية نهائية حول الإجراءات الوقائية Safeguard بشأن تأثير الاستيرادات على الإنتاج المحلي. وفيما يخص الاتفاقيات الخاصة بإزالة القيود غير التعريفات الجمركية فإن عددا قليلا نسبيا من بين الدول المتقدمة تعهد بالالتزام بها.

وعلى أي حال، خرجت الجولات السبعة الماضية بتخفيضات أساسية في التعريفات الجمركية خاصة بالنسبة للدول الصناعية المتقدمة والتي بلغت 90٪ تقريبا وذلك من حوالي 47٪ في العام 1947 إلى حوالي 4.7٪ في بداية الثمانينات وقامت جولة أوروجواي لتلافي المشكلات المعلقة في الجولات السابقة ومعالجة موضوعات جديدة وذلك من خلال مفاوضات طويلة نسبياً دامت أكثر من سبع سنوات بدأت في شهر أيلول (سبتمبر) من العام 1986 في مدينة Punta del Este بأوروجواي بحضور ممثلي 97 دولة وانتهت في شهر كانون الأول (ديسمبر) من العام 1993 وجرى التوقيع على الاتفاقيات الثمانية والعشرين التي تم التوصل إليها في شهر نيسان (إبريل) من العام 1994 في مدينة مراكش بالمغرب من قبل ممثلي 117 دولة. وبدأ تنفيذ هذه الاتفاقيات في الأول من كانون الثاني (يناير) من العام 1995.

إن هذا التزايد في عدد المشاركين وشمول المفاوضات لموضوعات متباينة، عولجت وفق قواعد أو مبادئ محددة ضمن اتفاقيات نهائية، قد جاء نتيجة لعوامل عديدة نذكر منها:

1. تعدد أنظمة الحماية التي فرضتها الدول المتقدمة تجاه المنتجات المستوردة، فبالإضافة إلى ما كان سائدا تقليديا من تحديدات كمية وقيود تعريفية، ظهرت

القيود الطوعية على الصادرات Voluntary Export Restraints (VER) والتوسع الاختياري للاستيرادات وترتيبات التسويق المنظم.

كما حدث بالنسبة لصادرات السيارات اليابانية إلى الولايات المتحدة وصادرات تسجيلات الفيديو اليابانية إلى الأسواق الأوروبية وتسويق المنتوجات الآسيوية الاستهلاكية (المعمرة) في البلدان الصناعية المتقدمة بشكل عام... مما تطلب التوافق على إجراءات وقائية قصيرة المدى يجري تنظيمها مؤسسيا. وذلك بدلا من إعاقة حرية التجارة الدولية من خلال أنظمة جديدة للحماية وزيادة القيود الكمية المفروضة حديثاً.

2. زيادة التحايل على الاتفاقيات المعقودة وخاصة بالنسبة لحل المنازعات التجارية، فشعرت البلدان الأعضاء بتآكل النظام التجاري متعدد الأطراف من خلال تزايد الاعتماد على الحلول الثنائية لمشكلات التجارة والالتجاء إلى تدابير مناقضة لقواعد GATT.

3. إن تفاقم مشكلات الركود التضخمي منذ بداية أزمة الثمانينيات بعد التصاعد غير الاعتيادي لأسعار البترول الخام، قد دفع الاقتصادات السوقية المتقدمة إلى تكثيف ارتباطاتها البينية متعددة الأطراف عن طريق التكتلات المختلفة فاعتبرت WTO تتويجاً لهذا التوجه.

4. إن التفاوت الكبير في نشاطات الابتكار والاقتباس فيما بين الاقتصادات المختلفة وما حمله هذا التفاوت من انتشار ظواهر التقليد والسرقة والتجاوز للنتاجات الفكرية والمادية التكنولوجية من قبل بعض الدول أو الشركات قد زاد من مخاوف الجهاز السباقة في الابتكار أو الاقتباس من خسارة الموارد الكبيرة التي أنفقتها على البحث والتطوير وخاصة عند شعورها بتهديد مراكزها التنافسية التي حققتها في الأسواق الدولية بفضل تحولاتها التكنولوجية. وبالتالي كان لابد من الاتفاق على إجراءات محددة وصيغ تنظيمية بعيدة المدى للحفاظ على حقوق الملكية الفكرية.

5. تزايد الضغوط التي مارستها الدول النامية في مؤتمري بلغراد في العام 1961 والقاهرة في العام 1962 وبشكل منظم منذ تشكيل مجموعة (77) في العام

1963 والتي انظم إليها فيما بعد الصين، وذلك بغرض إدخال إصلاحات في التجارة الدولية، وفعلا تم تخفيض بعض القيود التعريفية على صادرات البلدان النامية منذ منتصف الستينات، غير أن جولة كنيدي التي عملت في هذا الاتجاه فشلت في تحقيق الأفضليات المطلوبة بسبب عدم الجدية في إلقاء العوائق التجارية أمام منتجات البلدان المعنية وتطبيق النص الوارد في مفاوضات الجولة المذكورة بشأن استقرار قيم صادرات هذه البلدان وإعطاء تعامل خاص لبعض السلع الزراعية والصناعية وبشكل محدد المنسوجات التي تتمتع البلدان النامية بميزة نسبية فيها. لقد كان 64 ترتيبا حمائياً من بين 135 ترتيبا معتمدا في الدول المتقدمة يوجه آنذاك ضد صادرات البلدان النامية.

وهكذا تزايدت ضغوط مؤتمرات دول عدم الانحياز وبصورة خاصة في قمة الجزائر في العام 1973 عندما تقدمت الدول الأعضاء ببرنامج عمل لإقامة نظام اقتصادي دولي جديد وقد تم التأكيد على هذا البرنامج في دورات الجمعية العامة للأمم المتحدة للسنوات 1974 و1975 و1980. وكذلك في مؤتمر الأمم المتحدة الدولي للتجارة والتنمية (UNICTAD) الرابع في العام 1976 والذي أفشلت فيه الدول النامية مقترحا أمريكيا لإنشاء بنك الموارد الدولي باعتباره مناورة ضد برنامج العمل المذكور. وفي مؤتمر UNCTAD الخامس تم الاتفاق على إقامة صندوق مشترك لاستقرار أسعار السلع.

وفي مؤتمر UNCTAD السادس في العام 1983 اقترحت الدول النامية إصلاح النظام النقدي الدولي وإعادة هيكلة الديون الخارجية لها، وفي مؤتمر UNCTAD السابع في العام 1987 تفاقمت مشكلات الدول النامية بسبب استمرار هبوط أسعار المواد الأولية وركود التجارة الدولية وعدم استجابة الدول المتقدمة لحل مشكلات ديون الدول النامية. وفي مؤتمر UNCTAD الثامن في العام 1992، وكانت مفاوضات جولة أوروجواي قد دخلت مرحلتها الثانية، ازدادت حدة المشكلات السابقة للدول النامية وبالمقابل استمرت قيود الدول المتقدمة والتي

انعكست على تجارتها سلبا مما دفع المفاوضين خلال الجولة المذكورة إلى إقرار بعض الاهتمام بالسلع الزراعية والمنسوجات وهذا ما امتص جزءا كبيرا من ضغوط الدول النامية.

6. إن ظاهرة الإغراق التي كانت تمارسها دول أو شركات معينة، أصبحت خطيرة جداً بالنسبة لمصالح الدول المتقدمة التي تعاني من ارتفاع تكاليف العمل والاستثمار والإنتاج والتسويق وبالتالي كان لابد من وضع إطار قانوني ومؤسسي لمواجهة هذه الظاهرة ومحاربتها من قبل كافة الأطراف المشاركة في مفاوضات جولة اوروجواي.

7. إن تعزيز الدول الصناعية لمشروعات التكامل الاقتصادي خلال العقود الثلاثة الأخيرة مثل السوق الأوروبية المشتركة (CM) فيما بين ست دول أعضاء في المجلس الاقتصادي الأوروبية European Economic Commission (EEC) قد زاد من ضرورة انفتاح هذا التكتل وغيره على الاقتصاد العالمي وبما يتجاوز أي صراع تجاري بسبب توحيد التعريفات التجارية الخارجية المشتركة تجاه الدول غير الأعضاء مما كان يهدد باضطراب العلاقات التوازنية فيما بين مصالح الدول المشاركة في GATT. ولا شك أن التكتلات الإقليمية للدول الصناعية قد أسرعت بإلغاء أو بتخفيض التعريفات الجمركية والقيود الكمية فيما دول التكتل الواحد الذي بدأ يدخل المساومات السوقية الدولية كطرف واحد، مما تطلب توحيد قواعد التبادل الدولي وبناء مؤسسي جديد يجمع كافة الدول بشكل منفرد ومهما كانت التكتلات التي تنتمي إليها.

8. إن انهيار الكتلة الشرقية في منتصف جولة GATT وتحول اقتصاداتها إلى أنظمة سوقية حرة، قد وسع مجال التبادل الدولي مما فرض بناء قواعد تكفل تحرير هذا التبادل وتضع إطارا تنسيقيا شاملاً ومؤسسيا يضم كافة بلدان العالم.

ومن ناحية أخرى، إن تحول أنظمة التخطيط المركزي إلى أنظمة اقتصادات السوق وتراكم خسائر المنشآت العامة وتفاقم مشكلات البيروقراطية الحكومية في النشاط

الاقتصادي كل ذلك قد زاد من تصميم الدول المختلفة على خصخصة الملكية العامة لوسائل الإنتاج وربط النشاط الاقتصادي بالباعث الخاص لمنفعة المستهلك ولربحية المنتج أو البائع وهذا ما تطلب توفير وتكريس القواعد التي تضمن التخصيص الدولي الكفؤ للموارد والسلع والخدمات وذلك حسب الميزة النسبية لكل دولة وكفاءتها التنافسية.

9. إن تطور شبكات المعلومات الدولية وتداخل نشاطات الأعمال وانتشار التحولات التكنولوجية واتساع الوعي الاستهلاكي، كل ذلك قد خلق أرضية خصبة لبناء اقتصاد عالمي يحظى بتكامل أكثر لمكوناته القطرية والإقليمية على حساب التقوقع النسبي لهذه المكونات. وهنا كان لابد من إزالة كافة القيود أمام حركات السلع والخدمات والموارد فيما بين دول العالم.

وهكذا خرجت المفاوضات متعددة الأطراف للجولات الثمانية متعددة الأطراف للجولات الثمانية السابقة بنتائج هامة على الاقتصاد الدولي، فقد أزيلت تقريبا القيود الكمية وخفضت التعريفات الجمركية إلى معدلات متدنية جدا ووضعت القواعد الصريحة لضمان شفافية التعامل فيما بين كافة الأطراف وتناولت الاتفاقيات المعقودة العديد من القضايا المتعلقة بانتقال السلع والخدمات والاستثمارات والمعلومات وبفض المنازعات التجارية الدولية وبإعطاء السلع الزراعية والمنسوجات اهتماماً خاصاً مع رعاية مصالح البلدان النامية والأقل تقدماً عند تحديد أحكام الاتفاقيات المعنية. فمثلا كانت نسبة المنتجات الصناعية الخاضعة لتخفيضات التعريفات الجمركية قبل جولة اوروجواي (68٪) أصبحت بعد هذه الجولة (87٪) لكافة البلدان غير أن تغيير هذه النسبة قد تباين فيما بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية. ففي حالة البلدان المتقدمة كان التغيير المذكور من (94٪) إلى (99٪) وفي حالة البلدان النامية كان من (113٪) إلى (61٪) وفيما يخص مقارنة نسبة المنتجات الزراعية الخاضعة لتخفيضات التعريفات الجمركية قبل جولة اوروجواي وبعدها كان التغيير من (63٪) إلى (100٪) على مستوى العالم ومن (81٪) إلى (100٪) للبلدان المتقدمة ومن (22٪) إلى (100٪) للبلدان النامية.

وأخيراً توجت الجولة الأخيرة لـ (GATT) بتأسيس منظمة التجارة العالمية.

لقد أسهمت الاتفاقيات والبروتوكولات والتفاهمات التي ولدتها مفاوضات (GATT) خلال جولاتها السابقة في زيادة الصادرات العالمية من 1906 مليارات دولار في العام 1985 إلى 3814 مليار دولار في العام 1994 عندما وقعت اتفاقيات الجولة الثامنة.

وفي المقابل توقع البعض أن مجموع المكاسب قصيرة المدى سيكون حوالي 76 مليار دولار للبلدان المتقدمة وحوالي 19 مليار دولار للبلدان النامية وأن مجموع المكاسب طويلة ا لمدى سيكون حوالي 115 مليار دولار للبلدان المتقدمة وحوالي 55 مليار دولار للبلدان النامية. بينما توقع هؤلاء أن تخسر الدول الأقل نموا في جنوب الصحراء الأفريقية حوالي 0.5٪ من ناتجها المحلي الإجمالي.

المبحث الثاني

اتفاقيات (GATT) للعام 1994م وتطوراتها اللاحقة

اتضح سابقاً إن الجولات الثمانية التي قامت (GATT) خلال الفترة (1947-1994) أعطت خلاصتها في الاتفاقيات التي وقعت في مؤتمر مراكش في العام 1994 وخضعت لتطورات وإضافات ومفاوضات مستمرة حتى يومنا هذا.

لقد ركزت (GATT) ومن ثم (WTO) على الأسس أو المبادئ الآتية:

1. إحلال المفاوضات متعددة الأطراف Multilateral Negotiations والحالات معينة المفاوضات محدودة الأطراف Plurilateral Negotiations محل المفاوضات الثنائية، فصارت الاتفاقيات الجماعية لكافة الأطراف أو لعدد منها هي القاعدة. وهذا ما دفع بالدول المختلفة للتطلع أكثر نحو عولمة الاقتصاد بدلاً من قومية الاقتصاد.
2. عدم التمايز في التعامل الاقتصادي مع بقية الدول الأعضاء، وهنا عند منح أي امتياز (أو أفضلية) لأي دولة باعتبارها من الدول الأولى بالرعاية فإن ذلك الامتياز (أو تلك الأفضلية) يسري (أو تسري) على بقية الدول الأعضاء تلقائياً.
3. تطبيق النظرة المتساوية أو التعامل المتوافق في الأسواق التنافسية بين المنتجات المحلية والمنتجات الخارجية وكذلك الحال في الاستثمارات حيث لا يمكن تفضيل المستثمرين المقيمين على المستثمرين الأجانب. وبالتالي يفترض إعطاء نفس الفرص في التجارة والاستثمار لكافة المشاركين في حركات السلع ورؤوس الأموال بغض النظر عن جنسياتهم أو أصولهم. ولتوكيد ذلك رفضت كافة صيغ الدعم أو الإعانات التي تؤدي إلى تكريس سياسات الحماية تجاه المصالح التجارية والاستثمارية الوطنية على حساب تعميق الميزات التنافسية في اقتصاديات مفتوحة، وإن ما حدّد من بعض الاستثناءات كان

لفترات محدودة وحسب ضوابط مدروسة ومراعاة لظروف أو لإمكانات اقتصادات معينة.

4. تجهيز حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأفراد والمعلومات بشكل كامل ولكن بما لا يتعارض مع شروط البيئة وقيودها التكنيكية... ولهذا الغرض تم التأكيد على إلغاء كافة العوائق الإدارية والمحددات الكمية (وخاصة الحصص) مع تجاوز بعض الصيغ البديلة كالتحديدات الطوعية للتصدير Voluntary Export Restraints (VER) والتوسعات الاختيارية للاستيراد والترتيبات التسويقية الجديدة... كما وجّه إلى استبدال هذه الصيغ وغيرها من المحددات الكمية بالتعريفات الجمركية التي ستخضع إلى جداول زمنية بالإلغاء التدريجي مع مراعاة ظروف أو إمكانات اقتصادات معينة.

وفي هذا السبيل تم إلغاء نظام حصص استيراد المنسوجات في العام 2005 على أن يتم تحويل هذه الحصص إلى تعريفات والتي يتم تخفيضها بمرور الزمن.

وهنا لم تهمل مسألة الحفاظ على المصالح الاقتصادية الوطنية من التزاحم الاكتساحي أو التنافس غير العادل للمنتجات الأجنبية في الأسواق الداخلية، عندما تتجاوز قيمة استيراداتها لقيمة الإنتاج المحلي نسبا معينة مما يسبب ذلك من تهديد الصناعات القائمة بالتعطل الكلي أو الجزئي. فتم الاتفاق لهذا الغرض على ما عرف بالإجراءات الوقائية Safeguard Procedures حسب شروط أو ضوابط معينة.

5. وارتباطا بما سبق تمت مواجهة الإغراق Dumping بكافة صوره، ووضعت قواعد محددة لتجاوز هذه الظاهرة. وفي هذا الشأن جرى التأكيد على شفافية المعلومات وتوثيقها ومتابعتها من خلال السماح بمراجعة الحسابات المختلفة. هذا بالإضافة إلى ما سبق وأن أشير إليه في إلغاء الإعانات الحكومية التي تسهم في إيذاء النشاطات الإنتاجية للبلدان المستوردة وخاصة في نشوء الإغراق مباشرة.

6. حماية حقوق الملكية الفكرية وفي كافة المجالات التكنولوجية والعلمية والأدبية والفنية.. ووضعت لهذا الغرض قواعد محددة وأنشئ تنظيم مؤسسي دائم وتم

التعاون باتفاقية رسمية مع منظمة الملكية الفكرية العالمية World Intellectual Property Organization (WIPO) التابعة للأمم المتحدة.

7. إعطاء خصوصية لظروف وإمكانات الاقتصادات النامية والأقل تقدماً. وقد اعتبر هذا التمييز في التعامل سمة قانونية ثابتة في النظام التجاري الدولي. وفي هذا المجال أقرت في بعض الاتفاقيات تسهيلات أو مساحات معينة تعطي مرونة أكبر في تطبيق هذه الاتفاقيات بالنسبة للاقتصادات المذكورة. وذلك مثل السماح للدول النامية والأقل تقدماً في الاستمرار لفترة أطول في الدعم الحكومي للإنتاج والتصدير وبما لا يؤدي إلى الإغراق ولكن يحمي الصناعات الناشئة من التدهور وهنا حددت نسبا أدنى من السقف المحدد للبلدان الأخرى كإجراءات وقائية من تهديد الاستيرادات للصناعات الوطنية بالتعطل الكلي أو الجزئي.

كما وتناولت المفاوضات والاتفاقيات المتولدة عنها مزايا معينة وخاصة إعفاءات جمركية لصادرات البلدان النامية الأولية والتحويلية، بما يرفع من القدرة التنافسية لهذه الصادرات وبشكل رئيس منتجات الصناعات الحديثة في الأسواق الدولية.

8. حل المنازعات التجارية عن طريق التفاوض والتوافق في المصالح وبأسلوب مؤسسي وحسب قواعد محددة وذلك بدلا من ترك هذه المنازعات لتتضخم وتشتد بل ولتتحول أحياناً إلى صراعات سياسية وحتى إلى حروب عسكرية كما حدث في الثلاثينات.

9. اعتبار التكتلات الإقليمية كالاتحاد الأوروبي European Union (EU) والاتفاقية التجارية الحرة لأمريكا الشمالية North America Free Trade Agreement (NAFTA) وغيرها والتي تعمل في إطار الاتفاقيات المعقودة لـ (GATT) و(WTO) عوامل إيجابية لتعزيز وتطبيق هذه الاتفاقيات.

10. إنشاء تنظيم مؤسسي دائم (WTO) ليحل محل (GATT) التي أعدت أصلاً ليكون هيكلاً مؤقتا على أن يكون هذا التنظيم الجديد استكمالا لما حققته الاتفاقية العامة منذ العام 1947 ولغاية العام 1994. فأصبحت (WTO) مسؤولة

أمام كافة المفاوضات متعددة الأطراف التي جرت سابقاً في إطار (GATT) وتلك التي تجري فيما بعد هذه الاتفاقية، وذلك لبناء قواعد أو اتفاقيات أو تفاهمات أو أي صيغ للتبادلات الدولية وبما يساعد على تطوير وظائفها وخاصة بالنسبة لتحرير التجارة العالمية من كافة العوائق والقيود وتحسين المناخ الاستثماري لجذب الرأسمال الأجنبي المباشر Direct Foreign Capital (DFC) وتأسيس مشروعات دولية مشتركة وتنسيق الاستراتيجيات الوطنية لصالح توسيع منافذ التسويق العالمية بالإضافة إلى بناء وتطوير العلاقات المؤسسية مع منظمات دولية أخرى وخاصة (IMF), (IBRD), (WIPO), (ISO) وغيرها... وكل ذلك بما يسهم في عملية استراتيجية متكاملة لتعزيز عملية الاندماج على مستوى الاقتصاد العالمي.

ولتوضيح الأسس السابقة، نشير إلى الاتفاقيات التي عقدت وتولدت عن مفاوضات استمرت حوالي نصف قرن في إطار (GATT) ومن ثم ما حدث من تطور تحت إشراف (WTO).

ويمكن في هذا المجال أن نذكر الاتفاقيات الآتية:

1. الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة للعام 1947 General Agreement of Tariffs and Trade 1947.
2. الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة للعام 1994 General Agreement of Tariffs and Trade 1994.
3. اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية (WTO).
4. اتفاقية الزراعة Agreement on Agriculture.
5. اتفاقية الإجراءات الصحية والوقاية من الأمراض Agreement on Sanitary and Phytosanitary Measures.
6. اتفاقية المنسوجات والملابس Agreement on Textiles and Clothing لغاية الأول من كانون الثاني (يناير) من العام 2005.

7. اتفاقيــة العوائــق التكنيكيــة للتجــارة Agreement on Technical Barriers to Trade.

8. اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجــارة Agreement on Trade- Related Investment Measures.

9. اتفاقية تنفيذ الفقرة السادسة (ضد الإغراق). Agreement on Implementation of Article VI (Anti- dumping).

10. اتفاقية تنفيذ الفقرة السابعة (تقييم الجمارك) Agreement on Implementation of Article VII (Custom Valuation).

11. اتفاقية التفتيش قبل الشحن Agreement on Preshipment Inspection.

12. اتفاقية قواعد المنشأ Agreement on Rules of Origin.

13. اتفاقيــة إجــراءات ترخيــص الاســتيراد Agreement on Import Licensing Procedures.

14. اتفاقيــة الإعانــات وإجــراءات مضــادة لهــا Agreement on Subsidies and Counter Vailing Measures.

15. اتفاقية الوقاية Agreement on Safeguards.

16. اتفاقية عامة لتجارة الخدمات General Agreement on Trade in Services.

17. اتفاقية النواحي المرتبطة بالتجــارة لحقــوق الملكيــة الفكريــة بضمنــها التجــارة في السلع المزيفة

Agreement on Trade- Related Aspects, Including Trade in Counterfeit Goods.

18. اتفاقيات ذات أطراف محدودة Plurilateral Agreements.

أ. اتفاقيات تجارة الطائرات المدنية Agreement on Trade in Civil Aircraft

ب. اتفاقيات مشتريات الحكمة Government Procuremement Agreement

ت. اتفاقية لحوم الأغنام الدولية International Bovine Meat Agreement

ث. اتفاقية الألبان الدولية International Dairy Agreement

وبالإضافة إلى هذه الاتفاقيات وغيرها تم التوقيع على بروتوكولات لإعطاء تفاصيل إضافية أو أدق للاتفاقيات المعقودة والتي منها:

1. بروتوكول جولة اوروجواي لـ GATT للعام 1994 Uruguay Round Protocol GATT, 1994.

2. بروتوكول مراكش حول GATT للعام 1994 Marrakesh Protocol

3. بروتوكول تجارة الخدمات المالية للعام 1996

Protocol on Trade in Financial Services, 1996.

4. بروتوكول تجارة خدمات الاتصالات لاسلكية الأساسية للعام 1998.

Protocol on Trade in Basic Telecommunications Services, 1998.

كما واتخذت المؤتمرات الوزارية لـ WTO العديد من القرارات تتعلق بالاتفاقيات المعقودة وإجراءاتها التنفيذية وبغيرها من الموضوعات، نذكر منها:

1. حول إجراءات لصالح البلدان الأقل تقدماً

On Measure in Favour of Least- Developed Countries.

2. حول إجراءات تتعلق بالتأثيرات السلبية الممكنة لبرنامج الإصلاح على البلدان الأقل تقدماً والنامية المستوردة الصافية للأغذية.

Measures Concerning The Possible Negative Effects of the Reform Programme on least- Developed and Net Food Importing Developing Countries.

3. حول تجارة الخدمات والبيئة.

On Trade in Services and Environment.

4. حول المفاوضات بشأن الأشخاص الطبيعيين.

On Negotiations on Movement of Natural Persons.

5. حول الاتصالات السلكية الأساسية.

On Basic Telecommunications.

6. حول تحقيق اندماج أعظم في صنع السياسة الاقتصادية العالمية.

Of Achieving Greater Cohernce in Global Economic Policy- Making.

وصدرت عدة تصريحات Decelerations والتي اهتمت بموضوعات مختلفة، منها:

1. مساهمة WTO في تحقيق اندماج أعظم بصنع السياسة الاقتصادية العالمية.

Contribution of the World Trade Organizations to Achieving Greater Coherence in Global Economic Policy- Making.

2. علاقة WTO مع IMF.

On the Relationship of the WTO with IMF.

وفضلا عما سبق أعلنت تفاهمات معينة، مثل:

1. التفاهم حول قواعد وإجراءات التحكم في فض (أو حل) المنازعات.

Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes.

2. آلية استعراض السياسة التجارية.

Trade Policy Review Mechanism.

3. التفاهم حول التكتلات التجارية الإقليمية.

Understanding on Regional Trade Blocs.

وهنا نعالج تباعا بعض الاتفاقيات بشيء من التركيز، حسب الموضوعات الرئيسة لهذه الاتفاقيات:

1. فض (أو حل) المنازعات.

2. الدعم الحكومي.

2. مكافحة الإغراق.

4. حماية حقوق الملكية الفكرية.

5. العوائق التكنيكية.

6. الزراعة.

7. الخدمات.

8. المنسوجات والملابس.

9. الاستثمارات.

1. فض (أو حل) المنازعات:

تعرف كافة المنازعات التجارية على WTO وذلك عند حدوث أي خرق لإحدى أو لعدد من الاتفاقيات المعقودة وكل ما يستغل من ثغرات وخاصة من خلال الساحات أو الاستثناءات وبما يحمل توجهات واضحة لحماية الإنتاج الوطني أو لدعم الصادرات في المجالات غير المسموح بها أو بما يكشف عن حالات للإغراق... وغير ذلك.

وقد شكل لهذا الغرض جهاز خاص بتسوية المنازعات وهو ينظر في كافة الخروقات المتعلقة بمختلف الاتفاقيات سواء كانت بالنسبة للسلع والخدمات والجوانب التجارية للاستثمارات الأجنبية والملكية الفكرية.

وهنا يفترض عدم قيام العضو المتضرر بشكل منفرد تقرير وجود الانتهاك بل لابد من الالتزام بالقواعد المعتمدة في الاتفاقيات وبالتفاصيل الإجرائية الواردة في البروتوكولات ومذكرات التفاهم. وبالتالي يحق للعضو المعني تلقائياً العمل على تشكيل لجنة تحكيم واستجابته واستجابة الطرف المقابل لقرارات هذه اللجنة إلا إذا تم الاعتراض على هذه القرارات أمام جهاز الاستئناف وهناك تعتبر قرارات هذا الجهاز هي الحاسمة للطرفين عند مصادقتها من قبل جهاز التسوية.

2. الدعم الحكومي:

يفهم الدعم الحكومي على أنه مساعدات أو إعانات مالية تقدمُها الحكومة بصورة مباشرة من ميزانيتها السنوية أو بصورة غير مباشرة من خلال ما توفره من بعض السلع والخدمات والتسهيلات مجاناً أو بتكاليف منخفضة نسبياً والتي قد تشمل ضمانات للقروض وإعفاءات ضريبية، وذلك لأغراض الإنتاج و/ أو التصدير.

وقد ميزت الاتفاقيات المعنية بين ثلاثة أنواع من الدعم الحكومي والتي هي:

أ. الدعم غير القابل للتطبيق **Non- Actionable Subsidy**

والذي اعتبر منتهياً في 31 ديسمبر من العام 1999.

ب. الدعم القابل للتطبيق **Actionable Subsidy**:

والذي يتسم بنوع من العمومية تجاه القضايا الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.. كما هو الحال بالنسبة لبرامج التحول الاجتماعي أو لنشاطات التعليم والبحث العلمي... ويمكن أن يستمر هذا الدعم حيث لا يترتب عليه أي تأثير ضار على المصالح الاقتصادية لبقية الدول الأعضاء سواء كان في الأسواق التنافسية المحلية أو الخارجية.

ت. الدعم المحظور **Prohibited Subsidy**

وهو أي دعم حكومي للإنتاج أو للتصدير يؤدي إلى تفضيل منتجات محلية على منتجات البلدان الأخرى في أسواق تنافسية داخل البلد أو خارجه.

وقد أشارت الاتفاقيات المعقودة إلى بعض الاستثناءات أو السماحات للدول النامية والأقل تقدماً وقد اعتمد في ذلك على الظروف السائدة في تلك الدول ومدى انخفاض متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي. وهنا ركزت الاستثناءات أو السماحات المعنية على إعطاء مجال زمني أطول ففيما يخص دعم الصادرات حدد هذا المجال بثماني سنوات ولحماية الإنتاج الوطني (كالصناعات الناشئة) بـ (5-8) سنوات.

وعند استمرار الدعم المحظور ووقوع الإيذاء على الأطراف الأخرى في التجارة الدولية تفرض الرسوم التعويضية كإجراءات مضادة تعديلية Countervaining Procedures وقد استمد هذا المفهوم مما أطلقه John Kenneth Galbraith في العام 1952 والذي كان القوة المضادة التعديلية Contravening Power التي تظهر من خلال دور نقابات العمال ومنظمات المجتمع المدني لتعديل الانحرافات التي تسببها مؤسسات الأعمال الكبرى في قوانين السوق التقليدية بهدف تحقيق مستويات أعلى للأرباح.

3. مكافحة الإغراق Anti Dumping :

إن الإغراق ببساطة عبارة عن إزاحة المنافسين في سوق معينة بهدف الاحتكار من خلال حرب الأسعار وفي المادة الثانية من اتفاقية GATT للعام 1994 حول الإجراءات المضادة للإغراق عرّف الإغراق على أنه: بيع سلعة ما في سوق دولة أخرى بأقل من قيمتها الاعتيادية أي بأقل من سعر السلعة المماثلة وحسب ثلاثة شروط:

أ. أن يتم البيع بسعر أقل من سعر بيع سلعة مماثلة من السوق المحلية أو في سوق دولة ثالثة.

ب. أن يكون هناك ضرراً أو تهديداً بالضرر للصناعة المحلية المنتجة للسلعة أو لسلعة مماثلة.

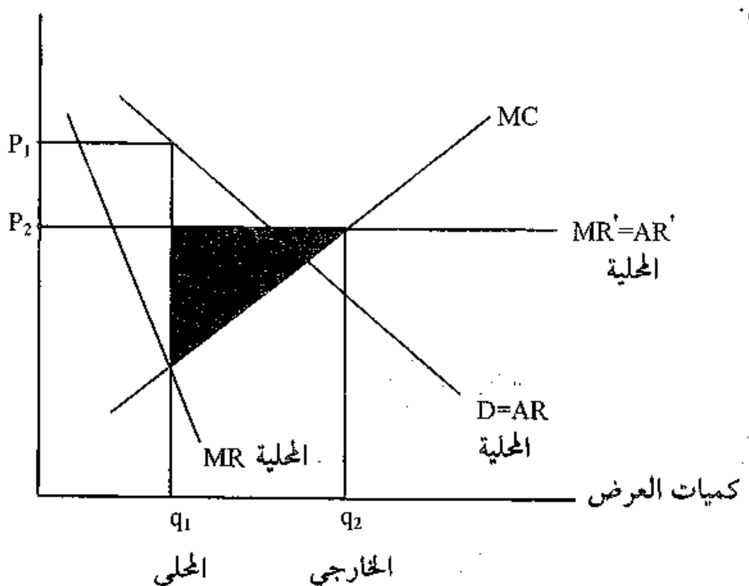
ت. توافر العلاقة السببية بين الضرر الواقع والاستيرادات.

وعليه فإن الانخفاض النسبي لأسعار مستوردات معينة مقارنة بمثيلاتها المنافسة في نفس الأسواق قد يشكل إغراقاً أو تهديدا بذلك إذا لم تقترن زيادة العرض بهذا الانخفاض وعندما لا يشكل الطلب نسبة عالية من العرض المحلي.

وهكذا حدِّد هامش الإغراق بالفرق بين السعر المحلي والسعر التصديري لسلعة ما على ألا يقل هذا الفرق عن (2٪) من السعر المحلي.

كما ويتطلب تأكيد الإغراق شرطاً آخر يتعلق بنسبة السلعة المستوردة من المنشأ المتهم بالإغراق إلى الحجم الكلي لاستيراد هذه السلعة ومثيلاتها المناسبة بحيث لا يتحقق الإغراق عندما تكون هذه النسبة أقل من (3٪) من القيمة الكلية للاستيراد.

إن الشركات تمارس الإغراق في ظل نظام المنافسة الاحتكارية (أو غير الكاملة) عندما يمكن إجراء التمايز السعري لنفس السلعة حسب مرونة الطلب السعرية السائدة في سوقين أو أكثر وذلك لأن باستطاعة المنتج أو البائع حسب النظام المذكور أن يضع الأسعار المناسبة ودون أي اعتبار لأسعار المنافسين الآخرين. وهنا يتم فصل الأسواق عن بعضها البعض وتحدَّد الأسعار المحلية بشكل مستقل عن أسعار التصدير. وهنا مع عدم تكامل الأسواق وارتفاع نسبي في تكاليف النقل واستمرار العوائق التجارية فإن المبيعات الخارجية تكون أكثر حساسية بتغيرات الأسعار من المبيعات المحلية لنفس المنشآت. فيصبح بإمكان البائع تحديد العرض المحلي عند أسعار أعلى والعرض الخارجي في أسواق التصدير عند أسعار أدنى، كما هو واضح في الشكل الآتي:



الشكل (4-1)

ويظهر في هذا الشكل أن مع توازن المنشأة في كل من السوق المحلية والسوق الخارجية (للتصدير) حيث يكون: MR = MC وبشكل مستقل عن بعضها فإن بإمكان البائع المعني تحقيق أرباح إضافية (حسب المنطقة المظللة) في أسواق التصدير بسبب تخفيض السعر إلى (P_2). وتكون هذه الأرباح ناتجة عن عملية الإغراق التي يمارسها البائع.

ورغم أن الإغراق يختلف عن الدعم من حيث المصدر فبينما يأتي الأول من شركات الأعمال يكون الثاني من الحكومات، أن هناك تدخلا واضحاً يجعل حالات عديدة من الدعم الحكومي ضمن العوامل الأساسية المباشرة أو الممهدة لممارسة الإغراق، ومن هذه الحالات نذكر:

أ. إعفاء المنتج أو المصدر المحلي من الضرائب المفروضة على الإنتاج أو التصدير.

ب. تقييم البنوك الحكومية العملات الأجنبية التي يتم توفيرها للأغراض الإنتاجية والتجارية الخارجية بأقل من أسعارها السائدة في أسواق الصرف الأجنبي.

ت. توفير مستلزمات الإنتاج من كهرباء وماء ووقود وسلع وسيطة بأقل من قيمها الحقيقية أو الجارية للنشاطات التصديرية.

ث. توفير خدمات المختبرات ومراكز البحث والتطوير والنقل والاتصالات بتكاليف منخفضة نسبيا للنشاطات التصديرية.

جـ. تمكين أو تأجير العقارات الحكومية بأسعار مخفضة لمنشآت الأعمال المهتمة بالتصدير.

وهنا نصت المادة السادسة من اتفاقية GATT بشأن مكافحة الإغراق السماح بالدعم الحكومي حتى (2٪) من سعر التصدير وذلك عندما تكون الاستيرادات المعنية أقل من (3٪) من قيمة الاستيرادات الكلية للمنتوج.

وقد اعتبرت هاتان النسبتان كمدخلين شرطيين Thresholds لأي شكوى بشأن حدوث الإغراق، علماً بأن المادة المذكورة تضمنت قواعد محددة لحساب هامش الإغراق ولتشخيص النشاطات المتضررة ولتقدير الضرائب التعويضية المضادة للإغراق.

ولهذا الغرض أعدت استمارات خاصة لبيان المعلومات المطلوبة بدقة، وهناك عند عدم استيفاء الشكوى للشروط أو للمعومات الضرورية يرد الطلب. إما في حالة استيفائها يبدأ جهاز مسؤول عن هذا الموضوع في WTO بعمليات البحث والتقصي خلال (30) يوما من تاريخ قبول الشكوى ومن ثم يجري إعلام كافة الجهات المنتجة والمصدرة والمستوردة المتعلقة مصالحها بموضوع الشكوى بشأن الاستمرار في البحث والتقصي أو عدم ذلك وقد حددت فترة هذا الإعلام بـ (60-90) يوماً لتحديد القرار المبدئي وبعد ذلك بـ (90-120) يوما لاتخاذ القرار النهائي.

وعند تثبيت حالة الإغراق وتقدير هامشها تتم التوصية في نفس القرار بالإجراءات الوقائية، ومن ثم يوجه الموضوع للتنفيذ عند عدم الاعتراض على القرار المتخذ ولكن عند الاعتراض يحول الموضوع إلى محكمة مختصة التي تتولى إصدار قرار الاستئناف. وهناك تكون أحكام هذا القرار الأخير قطعية. يفترض بوزير التجارة تنفيذ كافة هذه الأحكام ولكن هناك هامشاً لسلطة هذا الوزير بتطبيق مستوى أقل من الضرائب التعويضية أو الإجراءات الوقائية التي عقدت بشأنها اتفاقية خاصة يحق بموجبها لأي عضو أثبت بأن منتوجا مستوردا يشكل نسبة عالية من العرض المحلي لسلعة ما يهدد بخسارة كبيرة للصناعة المنتجة لها أن يفرض إجراءات حماية Safeguard بعد استقصاء جهة تكنيكية متخصصة، فيتم تنبيه كافة الأطراف التي تتعلق مصالحها بتجارة تلك السلعة من ثم تطبق إجراءات حماية مؤقتة لا تستمر لأكثر من (200) يوما وبما يكفي لتجاوز الضرر الحقيقي فيقل الاستيراد إلى مستوى المتوسط السنوي لثلاث سنوات سابقة، ويكون للبلد النامي أن يمدّد الفترة المحددة لاسمرار الإجراءات حتى عامين.

ونظراً لاستمرار التعاملات أو المعالجات الفردية مع ظاهرة الإغراق وتحول الكثير من الإجراءات الوقائية والضرائب التعويضية إلى توجهات الحماية والتقييدات في التبادل الدولي حثت دول ASEAN في سنغافورة في مؤتمرها للعام 1996 WTO على منع المعالجات الفردية وعدم تحويلها إلى أغراض حمائية وذلك من خلال الاهتمام بقوانين المنافسة وإعادة التفاوض حول قواعد مكافحة الإغراق وبما يجعل الشركات

عبر الوطنية (المتعددة الجنسية) أكثر التزاما بهذه القواعد خاصة وأن هذه الشركات تسهم بحوالي ثلث التجارة الدولية وبحوالي خمس الناتج الصناعي في العالم فتكون مسألة التزام كافة الأطراف وبما فيها هذه الشركات أمراً ضرورياً وذلك بسبب تداخل الإنتاج والتبادل الدوليين، مما يجعل من الصعب تحديد الأضرار الناجمة عن الإغراق.

4. حماية حقوق الملكية الفكرية:

منذ بداية الستينات اهتم المجتمع الدولي بحماية حقوق الملكية الفكرية، وكان ذلك خلال سلسلة من الاتفاقيات التي عقدت في إطار UN، وأهمها:

أ. اتفاقية روما لحماية التسجيلات الصوتية والإذاعية للعام 1961.

Rome Convention on Phonography and Broadcasting, 1961.

ب. اتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية للعام 1967م.

Paris Convention on Industrial Property, 1967.

ت. اتفاقية برن لحماية الأعمال الأدبية والفنية للعام 1971.

Berne Convention on Literary and Artistic Works, 1971.

ث. اتفاقية واشنطن للملكية الفكرية للعام 1989.

Washington Convention on Intellectual Property.

وتابعت هذه الاتفاقيات والاتحادات التي تشكلت من خلالها، منظمة الملكية الفكرية العالمية WIPO World Intellectual Property Organization، التي تأسست باتفاقية فيما بين الدول الأعضاء في الأمم المتحدة في 14 تموز (يوليو) من العام 1967 ونفذت في العام 1970 لتصبح إحدى وكالات الأمم المتحدة.

وفي جولة أوروجواي ارتأت الدول المشاركة في المفاوضات متعددة الأطراف تحديد العلاقة بين المسلكية الفكرية والتجارة الدولية وذلك بهدف تطوير الابتكارات التكنولوجية ونشر المنجزات الفكرية بشكل يضمن مصالح المنتجين والمستهلكين ويحمي حقوق أصحاب براءات الاختراع. ولهذا تحددت القواعد الآتية في اتفاقية

حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة (TRIPS) Trade- Related Agreement on Aspects of Intellectual Property Rights.

أ. حق الاستنساخ والحقوق المرتبطة به. Copy right and Related Rights.

ب. العلامات التجارية Trademarks وحددت مدتها بـ (7) سنوات قابلة للتجديد.

ت. المؤشرات الجغرافية Geographical Indications.

ث. التصاميم الصناعية Industrial Designs.

جـ. براءات الاختراع Patents وحددت مدتها بـ (20) سنة من تاريخ تسجيلها مع عدم السماح لأي طرف آخر دون موافقة أصحاب البراءات المعنية من إنتاج أو بيع أو عرض منتجاتها أو طرق إنتاجها.

حـ. تراخيص تعاقدية Contractual Licenses وغيرها.

وقد وجهت هذه القواعد بغرض تقليل الاختلافات في أوضاع المنافسة الدولية عن التباين الكبير في المعايير المطبقة لحماية حقوق الملكية الفكرية، وكذلك لبناء إطار شامل متعدد الأطراف يجمع كافة المبادئ والقواعد والضوابط الخاصة بهذه الحقوق. ولمكافحة السلع المزيفة. وهنا فإن الدول الأعضاء في الاتفاقية المذكورة مطالبة بمقاييس أدنى معينة لحماية حقوق الملكية الفكرية ولكن أمامها حق الاختيار لتنفيذ القوانين التي تعطى حماية أوسع مما هو مطلوب في هذه الاتفاقية.

وبغرض إعطاء سماحات معينة حددت الفترات الانتقالية بسنة واحدة للدول المتقدمة لتنتهي في 1 كانون الثاني (يناير) من العام 1996 وبخمس سنوات للدول النامية والمتحولة في أوروبا الشرقية لتنتهي في 1 كانون الثاني (يناير) من العام 2000 وبإحدى عشر سنة لتنتهي في 1 كانون الثاني (يناير) من العام 2006. وقد مددت هذه الفترة بالنسبة للمنتجات الصيدلانية حتى 1 كانون الثاني (يناير) (نوفمبر) من العام 2001 وجاء هذا القرار بسبب الظروف الاقتصادية السيئة للبلدان المعنية ولمنع الاستغلال التجاري لمجتمعات ينتشر فيها مرض الإيدز ولضرورة المنتجات المعنية لحياة الإنسان والحيوان والنبات.

5. العوائق التكنيكية:

إن هناك مواصفات أو مقاييس عديدة لابد من توافرها في السلع التي تدخل في التبادل الدولي والتي منها تتعلق بنوعيات المنتجات المستوردة ومدى تطبيق شروط منظمة المقاييس الدولية International Standard Organization (ISO) المعروفة بـ ISO 9000 للمواصفات القياسية للجودة و ISO 14000 للمواصفات القياسية للبيئة وأخرى تخص كميات أو أسعار المنتجات المعنية وبما يحمي المنتجين والمستهلكين والتجار المحليين وكذلك البيئة الطبيعية والصحية.

وبغرض التأكد من كل ذلك لابد من ترتيبات تكنيكية للاختبار والفحص والمتابعة مما يعيق تنفيذ عمليات التبادل بعض الوقت.

وقد تضمن الاتفاقية الخاصة بالعوائق التكنيكية معاملة تفضيلية للدول النامية والأقل تقدما وذلك بما فيها مساعدتها على إنشاء أجهزة علمية وتكنيكية وإدارية قادرة على تطبيق المواصفات والمقاييس بكفاءة عالية.

وارتباطا بهذا الموضوع أيضاً عقدت اتفاقية التفتيش قبل الشحن Agreement on Preshipment Inspection لمراجعة نوعيات وكميات وأسعار السلع المستوردة وذلك بما لا يسبب تأخيرا في التسليم أو تمييزا في التعامل. ويتم هذا التفتيش عادة في البلدان المصدرة.

6. الزراعة:

اعتبرت المنتجات الزراعية من أكثر الموضوعات إثارة للخلاف ما بين الولايات المتحدة والمجموعة الأوروبية واليابان كما وكانت من محاور المفاوضات متعددة أو محدودة الأطراف لـ (GATT).

لقد سعت الولايات المتحدة بشكل خاص إلى تحقيق ما يأتي:

أ. إلغاء الدعم الحكومي للصادرات الزراعية.

ب. إلغاء الدعم الحكومي للأسعار المحلية للمنتجات الزراعية.

ت. إزالة كافة القيود التي تعيق فتح الأسواق الوطنية أمام المنافسة الدولية.

ث. الانتقال من القيود الكمية إلى التعريفات الجمركية، مع تقليص تدريجي لهذه التعريفات.

جـ. تجاوز عوامل الإفراط في الإنتاج وخاصة المساعدات الحكومية.

كانت الولايات المتحدة تود التخلص التام من الدعم الحكومي والعوائق التجارية وذلك خلال برامج طويلة المدى تغطي عشر سنوات بينما ركزت المجموعة الأوروبية على حلول قصيرة المدى أما البلدان النامية فقد بحثت عن التزامات دولية محددة تتلافى خلالها الآثار السلبية لاستيراداتها الغذائية الصافية.

وفعلا عقدت اتفاقية بليرهاوس في 21 تشرين الثاني (نوفمبر) من العام 1992 بين الجانبين الأمريكي والأوروبي والتي تضمنت تخفيض دول المجموعة للإعانات الزراعية وتعهدها بإلغاء الرسوم على المنتجات الاستوائية الخام وبتخفيض الرسوم على المنتجات نصف المصنعة.

لقد سادت هذه التوجهات الأمريكية بشأن التجارة الدولية للسلع الزراعية المفاوضات متعددة الأطراف لـ (GATT) وفعلا تضمنت اتفاقية تجارة السلع الزراعية التأكيد على تجاوز القيود غير التعريفية وتحويلها إلى تعريفات جمركية ليتم تخفيضها فيما بعد. وقد حدّد هذا التخفيض في البداية بنسبة (36٪) في حالة البلدان المتقدمة و(24٪) في حالة البلدان النامية على أن ينفذ هذا التخفيض خلال ست سنوات في الحالة الأولى وعشر سنوات في الحالة الثانية. كما وأكدت الاتفاقية المذكورة على تسهيل دخول المنتجات الزراعية إلى الأسواق العالمية وإلغاء الدعم الحكومي للسلع الزراعية بواقع 36٪ لقيم هذه السلع. وكل ذلك لإصلاح واقع التبادل الزراعي الدولي وبما يسهم في بناء نظام تجاري زراعي عادل تأخذ الدول المتقدمة في اعتبار الظروف الخاصة والحاجات الأساسية للدول النامية والأقل تقدما وذلك من خلال تقديم تسهيلات أكبر تساعد على وصول كميات أكبر من المنتجات الزراعية والمدارية

ذات الأهمية التسويقية لصادرات الدول المعنية. هذا بالإضافة إلى إعطاء اهتمام أكبر بالمشكلات غير التجارية كالأمن الغذائي وحماية البيئة في حالة البلدان المستوردة الصافية للمنتوجات الغذائية.

وارتباطا بنفس الموضوع عقدت اتفاقيتان من خلال مفاوضات محدودة الأطراف Plurilateral Negotiations وهما اتفاقية الآليات الدولية International Dairy Agreement واتفاقية لحوم الأغنام الدولية International Bovine Meat Agreement وهدفت الاتفاقيتان إلى ربط جهود المنتجين والمستهلكين والمصدرين والمستوردين بما يجنب الفائض أو العجز في السوق الدولية ويحقق الاستقرار لأسعار المنتجات المعنية في الأمد البعيد. وقد شكل لتنفيذ كل من الاتفاقيتين مجلس يعمل على متابعة بنود الاتفاقية وخاصة بالنسبة لتحرير التجارة الدولية وتطوير الإنتاج وتعزيز التعاون مع المنظمات الأخرى ذات العلاقة. وكانت الاتفاقيتان مؤقتتين، أمد كل منهما ثلاث سنوات قابلة للتمديد لثلاث سنوات أخرى عند الضرورة وحسب قرار المجلس بذلك.

7. الخدمات:

تعتبر القطاعات الخدمية من أكثر قطاعات الاقتصادات المتقدمة مساهمة في الدخل القومي وفي تشغيل القوى العاملة وتتسم هذه القطاعات بتنويع كبير بحيث تشمل مختلف النشاطات الائتمانية والمالية والسياحية والعلمية والثقافية بالإضافة إلى النقل والاتصال وحركة الأشخاص الطبيعيين. ويعتمد تطور الكفاءة التنافسية للنشاطات المعنية في الاقتصادات المذكورة على التحولات التكنولوجية التي دخلت كافة هذه النشاطات وبمعدلات متزايدة.

وهكذا صار الاهتمام بالتجارة الدولية للخدمات في مقدمة البرامج التفاوضية للبلدان المتقدمة. فعقدت الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات (GATS) وصدرت عدة بروتوكولات وقرارات وتفاهمات لمعالجة هذه التجارة وجوانبها المختلفة.

وقد عملت الاتفاقيـة العامـة ومـا تم حولهـا مـن توافقـات في إطـار GATS أو WTO على تجاوز القيود التشريعية والإدارية التي تعيق التبادل الحر للخدمات وذلـك بما فيه منع احتكار عرض بعض الخدمات وإلغاء الاستثناءات تدريجيـا وإضفـاء طـابع الشفافية بشأن القوانين والأنظمة والقرارات المتعلقة بالحركات الدولية لكافة الخدمات (غير الحكومية) التي تخضع لاعتبارات التجارة التنافسية.

كما وحثت الاتفاقية المذكورة الدول المتقدمة على توفير التسهيلات الضروريـة لزيادة مشاركة الدول النامية في التجارة الدولية للخدمات مـن خـلال دعـم قدراتـها التفاوضية وتوعيتها بفرص التبادل الدولي المتاحـة ومسـاعدتها علـى تحسـين الكفـاءة الإنتاجية لمؤسساتها الخدمية مع الاهتمام الخاص بحماية البيئـة وبـالالتزام بالتقـاليد أو النظم السائدة.

وفضلا عن ذلك أوصت GATS بالإبقاء على القيود الضروريـة عنـد مواجهـة صعوبات ملموسة في ميزان المدفوعات.

وفي العام 1997 تمت اتفاقية خدمات الاتصالات السلكية، ووافقت 69 حكومة على تبني إجراءات عالمية واسعة لتحرير تجارة الخدمات المعنية وفي نفس العام خرجت مفاوضات 40 حكومة بنجاح في الوصول إلى الالتزام بتجارة حرة مـن التعريفـات في منتجات تكنولوجيا المعلومات كما حدث وأن اتفقت 70 حكومة علـى تحريـر تبـادل الخدمات المالية المختلفة.

8. المنسوجات والملابس:

تستمد المنسوجات والملابس أهميتها التجارية الدولية من الـميزة النسـبية الـتي تتمتع بها بلدان نامية مختلفة وخاصـة الصـين وبلـدان آسـيوية أخـرى في الأسـواق الغربية وذلك بسبب اعتماد هذه الصناعات على الأنماط التكنولوجية كثيفة العمـل في وقت تسود البلدان النامية المعنية معدلات منخفضة للأجور ممـا يجعـل المنتجـات الصينية والآسيوية الأخرى في مواقع تهدد المنتجات المنافسة الأوروبيـة والأمريكيـة

وهذا ما نشاهده حاليا ومنذ بداية العام 2005 بشكل حاد في إيطاليا وآسيا والولايات المتحدة.

وعليه خضع موضوع المنسوجات والملابس لمفاوضات صعبة وطويلة حتى تم التوصل أخيراً إلى اتفاقية معينة والتي بموجبها تم التوصل إلى إزالة تدريجية لكافة القيود المطبقة في إطار اتفاقية الألياف المتعددة للعام 1974 وذلك من خلال تخفيضات متتالية تطبق في نسب مجدولة على أربع مراحل تبدأ المرحلة الأولى مع تأسيس WTO في الأول من كانون الثاني (يناير) من العام 1995 بواقع (16٪) على ألا تتبعها المراحل الثلاثة الأخرى وعلى التوالي بواقع (17٪) حتى العام 1998 وبواقع (18٪) حتى العام 2002 وبواقع (49٪) حتى العام 2005.

واتفق أيضاً على إدماج المنسوجات والملابس بالاتفاقية العامة (GATT) بشكل متوافق مع آلية وقائية تحمي الأسواق التنافسية من زيادات مفرطة في الاستيرادات تهدد الصناعات المحلية، مع تقديم معاملة تفضيلية للمجهزين الصغار وللبلدان الأقل تقدما وذلك بما يكفل تجارة مربحة للداخلين الجدد. كما وتم الاهتمام بمصالح الأعضاء الذين لم يقبلوا بالبروتوكولات المرتبطة بالتجارة العالمية للمنسوجات منذ العام 1986 حيث وجدوا بأن من الضروري إعطائهم معاملة خاصة عند تطبيق ترتيبات الاتفاقية المذكورة.

وفضلا عما سبق روعيت في اتفاقية المنسوجات والملابس مصالح الأعضاء المصدرين لمنتجات القطن. علماً بأن هذه الاتفاقية قد حثت كافة الأعضاء أو الأطراف المهتمة بتجارة المنسوجات والملابس على رفع قدراتهم التنافسية في الأسواق المحلية والدولية.

و. الاستثمارات:

تضمنت اتفاقية إجراءات الاستثمار المرتبطة بالتجارة عددا من الإجراءات التي لابد وأن تلتزم بها الاستثمارات الأجنبية في أي بلد عضو في GATT والتي من أهمها:

أ. شراء المنتجات المحلية بمستويات معينة.

ب. استخدام نسبة من المدخلات المحلية في نشاطات الإنتاج الخاصة بالاستثمارات المعنية.

ت. ربط استيرادات المشروع الأجنبي بصادراته أو بما يحققه من إيرادات بالعملات الأجنبية.

ث. إلزام المشروع الأجنبي بتصدير نسبة من الإنتاج الذي يحققه.

وقد دعت الاتفاقية المذكورة إلى إلغاء العوائق في سبيل الاستثمارات الأجنبية وذلك خلال سنتين للبلدان النامية وخمس سنوات للبلدان المتقدمة وسبع سنوات للبلدان الأقل تقدما. ويسمح للبلدان النامية والأقل تقدما بتمديد الفترة المحددة لكل منهما عند بيان المبررات الموضوعة لذلك.

المبحث الثالث

تأسيس WTO ودورها في الاقتصاد الدولي

تمخضت جولة اوروجواي(الأخيرة) لـ GATT عن تأسيس منظمة التجارة العالمية (WTO) لتصبح تنظيما مؤسسيا متميزاً عن GATT وعن المنظمات والترتيبات الدولية الأخرى من حيث الوظائف الأساسية والتشكيلات الهيكلية وشروط العضوية.

وعليه يركز هذا المبحث على الموضوعين الرئيسيين الآتيين:

أولاً- تأسيس (WTO) وخصائصها المتميزة.

ثانياً- الهيكل التنظيمي لـ (WTO) وإجراءات الانضمام إليها.

ثالثاً- تأسيس (WTO) وخصائصها المتميزة.

أولاً- تأسيس (WTO) وخصائصها المتميزة

اتضح سابقا أن فكرة تأسيس منظمة تجارية عالمية تعود إلى مؤتمر هافانا عندما تم الاتفاق فيما بين 53 بلداً على تأسيس (ITO) غير أن هذا الاقتراح لم يتلق دعمسا من مشرعي بعض البلدان وخاصة من مجلس الكونجرس الأمريكي. مما دعت الولايات المتحدة إلى عقد مؤتمر جديد في بداية 1948 والذي أعلن عن الاتفاقية العامة (GATT) كمحفل مؤقت يتولى معالجة مبادئ وقواعد وترتيبات بهدف تحرير وتحفيز التبادل الدولي وحل المنازعات بطرق التفاوض ويعمل على فتح الأسواق مفتوحة أمام المنتجين والمصدرين والمستوردين والمستهلكين فيكون مع شفافية المعلومات مجال الاختيار أوسع وأفضل.

وارتباطا بفكرة إنشاء تنظيم للتجارة الدولية، أثيرت ثلاث محاولات أخرى بالإضافة إلى (ITO)، والتي كانت:

1. في العام 1955 اقترح بعض المشاركين في (GATT) تأسيس منظمة التعاون التجاري (OTC) Organization for Trade Co - Operation. وقد كان المشروع المقترح بمستوى أقل من (ITO) فلم يحظ أيضاً بمصادقة الكونجرس الأمريكي.
2. في العام 1963 اقترح إطار مؤسسي للتجارة الدولية من قبل المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع للأمم المتحدة (ECOSOC) فاستدعيت مجموعة من الخبراء لإنشاء وكالة جديدة للأمم المتحدة تتمتع بعضوية دولية قوية وأساسية تختص بالتجارة الدولية. وقد اقترح هؤلاء الخبراء أن تصبح GATT لجنة لهذه الوكالة إلا أن هذا المقترح لم يلق اهتماما يذكر.
3. في العام 1990 اقترح إنشاء منظمة التجارة متعددة الأطراف Multilateral Trade Organization (MTO) من قبل كندا. وقد دعم هذا الاقتراح من قبل المجموعة الأوروبية إلا أن الولايات المتحدة رفضته منذ البداية. وبالإضافة إلى ذلك تبين آنذاك وكانت جولة اوروجواي جارية أن من الضروري قيام مؤسسة تهتم بكافة الاتفاقيات المعدلة لـ (GATT) بما فيها (GATS) للخدمات و (TRIPS) للملكية الفكرية وكذلك بكل ما تتحقق من خلال المفاوضات متعددة الأطراف.

وهكذا تأسست (WTO) فعلا في الأول من شهر كانون الثاني (يناير) من العام 1995 لتحل محل (GATT) ولكن كمنظمة دولية وحيدة ودائمة تتولى مسؤولية وضع قواعد ومبادئ وترتيبات لتنظيم وتوجيه وتطوير ومتابعة التبادل الدولي بما يكفل تحرير التدفقات السلعية والخدمية والموردية من القيود المختلفة وخاصة غير التعريفية تسيِّر التعاملات في أجواء شفافة ومستقرة وقابلة للتنبؤ.

ولكل ذلك صارت من مسؤوليات (WTO) كافة الاتفاقيات والأدوات التشريعية المرتبطة بها والتي اعتمدت في فترة (GATT) والتي تعتمد بعد تأسيس هذه المنظمة.

ورغم أن نواحي مؤسسية عديدة لـ (WTO) كانت موجودة أصلاً في (GATT) إلا أن من غير الممكن وصف (WTO) باعتبارها امتدادا بسيطا لـ (GATT). وذلك نظرا لوجود اختلافات ملموسة بينهما. ومن هذه الاختلافات، نذكر ما يأتي:

1. شكلت (GATT) ترتيبات لمجموعات من المفاوضات التي تولدت عنها اتفاقيات متعددة الأطراف دون تكوين مؤسسي دائم بينما تعد (WTO) مؤسسة مستمرة بتنظيمات إدارية كاملة.
2. طبقت (GATT) وفق أساس ترتيبي Provisional Basis بينما تعد (WTO) على تعهد مستمر Permanent Commitment.
3. ركزت (GATT) على التجارة السلعية بينما اتسع مجال اهتمامات (WTO) ليشمل السلع والخدمات والملكية الفكرية.
4. ضمت (GATT) اتفاقيات متعددة الأطراف بشكل رئيس وعدد قليل من الاتفاقيات محدودة الأطراف ذات الطبيعة الانتقائية أو الطوعية لبعض المشاركين بينما اهتمت (GATT) بالاتفاقيات متعددة الأطراف وتعهدات العضوية الكاملة.
5. يتسم نظام التفاوض في حالة (WTO) بالسرعة والتلقائية الأكثر والتنفيذ الأدق مقارنة بنظام (GATT).

ومن ناحية أخرى، تشترك (WTO) مع المؤتمر الدولي للأمم المتحدة للتجارة والتنمية United Natins Conference on Trade and Development (UNCTAD) في تحسين فرص التجارة للبلدان النامية وفي البحث عن كيفية استقرار الأسواق الدولية، كما وأشرفت UNCTAD مثل GATT وثم WTO على مفاوضات متعددة الأطراف للوصول إلى اتفاقيات سلعية كما حدث بالنسبة لكل من المطاط والسكر والقهوة والكاكاو وغيرها.. إلا أن (WTO) لا تتبع الأمم المتحدة كإحدى وكالاتها مثل UNCTAD وبالتالي فإنها لا تضم كافة الدول الأعضاء في المنظمة الدولية ومهما كانت أنظمتها الاقتصادية حيث لا توجد شروط العضوية غير الاستقلال واعتراف الدول الأخرى بذلك بينما تخضع العضوية في (WTO) باستثناء الدول التي كانت ضمن (GATT) لتفاوضات طويلة أحيانا بشأن القواعد والمبادئ والترتيبات المعتمدة ومدى توافرها في الدول المتقدمة للعضوية فيها.

غير أنه من الضروري الإشارة هنا إلى أن (GATT) سابقا و(WTO) حاليا إن لم تكن جزءاً أو إحدى وكالات الأمم المتحدة إلا أنها عوملت وتعامل دائما كجهة متخصصة في التبادل الدولي وبالتالي تشارك في كافة نشاطات الأمم المتحدة.

وقد شكلت UNCTAD مركز التجارة الدولي International Trade (ITC) Center كجهة تكنيكية للتعاون التجاري وتركت القضايا التجارية ذات الأصول التنظيمية المؤسسية والعملية لـ (WTO) وبالتالي لم يخلق (ITC) ولا (UNCTAD) أي ازدواجية في العمل بشأن التبادل الدولي حيث أن (ITC) إن دخل في التعاون مع تنظيمات وطنية أو إقليمية ذات علاقة بالتجارة فإنه لا يدخل في مفاوضات متعددة الأطراف ولا يعقد اتفاقيات كجهة مؤسسية منظمة لها وكما هو الحال مع (WTO).

وهكذا بغرض تعزيز هذا الدور المؤسسي المنفرد والمستقل في تنظيم العلاقات التجارية الدولية وتوسيعها من خلال اتفاقيات وأدوات تشريعية أخرى متعددة الأطراف وملزمة لأعضائها بعد تصديقها من قبل سلطاتها التشريعية، حاولت (WTO) تنسيق بعض المهمات مع المنظمات الدولية الأخرى ذات العلاقة من النواحي التكنيكية والتفاصيل التطبيقية مثل (IMF) و(IBRD) و(FAO) و(WIPO) و(ISO) وغيرها. وكل ذلك بما يعمق المفاوضات متعددة الأطراف ويطور الاتفاقيات المتولدة عن هذه المفاوضات ويكرس الدور الحقيقي لكل منظمة في الاقتصاد الدولي... وكل ذلك يزيد بالتالي من منجزات (WTO) وواقعية اتفاقياتها وقراراتها... في العام 2000 دخلت في إدارة مباحثات جديدة حول الزراعة والخدمات. ومن ثم تبنت في المؤتمر الوزاري الرابع المنعقد في الدوحة بقطر في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) من العام 2001 برنامجاً واسعاً عرف بأجندة دوحة للتنمية The Doha Development Agenda والتي شملت مفاوضات جديدة وأعمال أخرى تناولت التعريفات الخاصة بالسلع غير الزراعية وكذلك علاقة التجارة بالبيئة وتعزيز قواعد المنظمة بالنسبة لكل من مكافحة الإغراق والدعم الحكومي والاستثمار الأجنبي والسياسة التنافسية وتسهيل التجارة وشفافية التعاملات ومشتريات الحكومة والملكية الفكرية وصعوبات الدول النامية في تنفيذ الاتفاقيات ... وقد حددت نهاية المفاوضات في 1 كانون الثاني (يناير) من العام 2005.

وعلى ما سبق يتيمز دور (WTO) في الحقائق الآتية:

1. توسيع نطاق التبادل التجاري التنافسي ليشمل كافة بلدان العالم مع حرية انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأفراد والمعلومات، خاصة بعد أن بلغ عدد أعضاء (WTO) في 16 شباط (فبراير) من العام 2005 الحالي 148 عضواً وينتظر ثلاثون بلداً آخر قبول العضوية مما جعل نسبة مساهمة هذه المنظمة في التجارة العالمية حوالي (97٪). وفي تقدير لنمو القيمة الكلية لهذه التجارة خلال الفترة (1950– 2000) تبين أن هذه القيمة قد ازدادت بحوالي 22 مرة حيث كان المتوسط السنوي لنمو الصادرات السلعية حوالي 6٪.

وهنا فإن توسع التجارة وتحررها يرفعان من الكفاءة التنافسية (النوعية والسعرية) في كافة الأسواق المفتوحة على بعضها. وهذا ما يسمح بتقسيم العمل فيما بين البلدان المختلفة على أساس الميزة النسبية ويحفز بالتالي مختلف النشاطات على التقدم التكنولوجي ونمو الإنتاجية وبالنتيجة يرفع الناتج الحقيقي ومتوسط نصيب الفرد من هذا الناتج وتنخفض تكاليف المعيشة مع تزايد فرص الاختيار أمام المستهلكين والمنتجين.

2. تكريس القواعد والمبادئ والترتيبات الجماعية من خلال التوافق التفاوضي متعددة الأطراف ومهما تباينت الأحجام الاقتصادية ومستويات التنمية ومعدلات النمو للأطراف المعنية. وهناك مع توكيد الأسس المذكورة لعمل المنظمة وزيادة الشفافية في معالجة القضايا الداخلية والتعاملات الدولية تبرز الحكومات الجيدة وتقل الفساد المالي والإداري.

3. العمل كنادي للتفاوض عند ظهور أي خلاف أو صعوبة والقيام بدور المرجع المعتمد للتحقق في المنازعات التجارية وحلها بالطرق السلمية بعيدة عن الصراعات السياسية والعسكرية كما كانت تحدث في السابق، لقد نظرت WTO حتى الآن في أكثر من 300 منازعة كانت يمكن أن تؤدي إلى احتكاكات سياسية سيئة.

4. إعطاء البلدان النامية والأقل تقدماً وحسب التصنيف المعتمد من قبل المنظمات الدولية سماحات واستثناءات وفرص تتناسب مع إمكانات هذه البلدان

والصعوبات التي تواجهها عند تنفيذ الاتفاقيات وكل ذلك جاء تحفيزاً للقدرات التنافسية للبلدان المعنية ويحمي اقتصاداتها الضعيفة من تفوق القوى الكبرى في الأسواق الدولية المفتوحة. ولهذا الغرض تم الاتفاق على إجراءات الوقاية ومكافحة الإغراق وحماية الصناعات الناشئة وسماحات الملكية الفكرية ومنح الأفضلية في التعامل.

ثانياً- الهيكل التنظيمي لـ (WTO) وشروط عضويتها

يشمل الهيكل التنظيمي لمنظمة التجارة العالمية مستويات ثلاثة:

يأتي في المستوى الأول المؤتمر الوزاري Mininestiral Conference الذي يضم ممثلي كافة الأعضاء الذين يلتقون كل عامين مرة واحدة. ويتمتع هذا المؤتمر بأعلى السلطات في المنظمة، وهو يقوم بإعداد البرامج وإعطاء التوجيهات واتخاذ القرارات في حدود تنفيذ وظائف WTO والاتفاقيات متعددة الأطراف التي تمت المصادقة عليها.

ويلي المؤتمر الوزاري المجلس العام General Council الذي يضم ممثلي كافة الدول الأعضاء، من السفراء ورؤوس التمثيليات المختلفة في جنيف وأحياناً بعض العاملين المرسلين كمندوبين لبلدانهم بغرض الالتقاء في مقر المنظمة في جنيف. ويكون هذا الالتقاء (للمجلس العام) أحياناً عدة مرات في السنة الواحدة.

ويعمل المجلس العام على النظر في السياسات التجارية وحل المنازعات وما يكلفه به المؤتمر الوزاري وإعداد الترتيبات الضرورية لانعقاد هذا المؤتمر. كما ويقوم هذا المجلس بوضع قواعد الإجراءات الأساسية لإنجاز المجالس واللجان والمكاتب المتخصصة التي هي في مستوى إداري أدنى وظائفها المحددة.

ومن أهم المجالس المشكلة في (WTO) مجلس لاستعراض السياسات التجارية Trade Policy Review Body (TPRM) وهو يقوم بمراقبة دورية لهذه السياسات وبما يكشف عن تأثيراتها المتباينة في النظام التجاري متعدد الأطراف. كما ويعد المجلس المذكور خططا أساسية لمراجعة التقارير المقدمة من الأعضاء بشأن سياساتها التجارية وللتفتيش بعد التشاور مع الحكومات المعنية مباشرة، ويهتم هذا المجلس بشكل خاص

بموازين المدفوعات وتحديد حالات الاختلال فيها مع تقديم الاستشارات الضرورية لتجاوز هذه الحالات. وهنا يؤكد على شفافية المعلومات بشأن مختلف جوانب السياسات التجارية.

وبالإضافة إلى المجلس السابق هناك مجلس مختص بالسلع وآخر بالخدمات، وتكون العضوية في هذه المجالس الثلاثة وغيرها مفتوحة لكافة الدول الأعضاء في (WTO).

كما وتوجد لجان عديدة يقوم المؤتمر الوزاري بتشكيلها مثل لجان (التجارة والتنمية) و(محددات ميزان المدفوعات) و(الميزانية والشؤون المالية) و(الإدارة)... وتكون العضوية في هذه اللجان أيضاً مفتوحة لكافة الدول الأعضاء في (WTO).

وهناك سكرتارية لـ (WTO) يعين المؤتمر الوزاري مديرها العام ويحدد كذلك واجباتها وشروط الخدمة فيها على أن يقوم المدير العام بتحديد أعضاء هيئة السكرتارية علماً بأن المقر الدائم والوحيد لسكرتارية المنظمة يقع في جنيف وهو يضم حاليا (600) موظفا وتبلغ ميزانية السنوية حوالي (160) مليون فرنك سويسري.

وتقوم السكرتارية المعنية بتنفيذ القرارات الصادرة عن المؤتمرات الوزارية وهي لا تكون مسؤولة عن اتخاذ القرارات ومن أهم واجباتها: تقديم الدعم التكنيكي لعقد المؤتمرات الوزارية ولاجتماعات المجالس واللجان المختلفة وتوفير المساعدات الضرورية للبلدان النامية والأقل تقدما بغرض تحليل التجارة العالمية وتفسير بعض شؤون (WTO) وكذلك تسهيل الاتصالات وعرض استشارات إدارية وتشريعية لحل المنازعات ولمسائل العضوية في (WTO).

وفيما يخص ميزانية المنظمة هناك لجنة الميزانية والمالية والإدارة تقوم بتقدير الميزانية السنوية وتحدد الموقف (أو البيان) المالي لـ (WTO). وتخضع هذه الميزانية لمصادقة المجلس العام. وهنا على اللجنة المعنية اقتراح الترتيبات المالية الضرورية للمجلس العام والتي تتضمن مساهمات الأعضاء في نفقات المنظمة وذلك حسب قواعد سبق وأن تبناها هذا المجلس وهناك يتم اعتماد الميزانية السنوية بأغلبية الثلثين.

وفيما يخص الانضمام إلى (WTO) اعتبرت كافة الأطـراف المشـاركة أصـلاً في (GATT) أعضاء في (WTO) أيضاً. أما بالنسبة للأعضاء الجدد، هناك إجراءات محددة لابد من اتباعها قبل الحصول على العضوية والانضمام إلى (WTO):

إن طلبات الانضمام مفتوحـة أمـام كـل دولـة تتمتـع باسـتقلال تـام في تسـيير تبادلاتها الخارجية والأمور ذات العلاقة بهذه التبادلات حسب الاتفاقيـات المعقـودة. غير أن قبول الطلبات يتوقف علـى جملـة شـروط مسـبقة، أهمـها: الالـتزام بالمبـادئ والقواعد والترتيبات الأساسية للمنظمة والتي تتركز في تبني نظام اقتصاد السوق الحـر وعدم التمييز في التعامل بين الطرف المحلي والطرف الأجنبي سواء كان في التجـارة أو الاستثمار وإلغاء القيود غير التعريفيـة أو تحويلـها إلى قيـود تعريفيـة والـتي لابـد وأن تخضع لتخفيضات مستمرة هذا بالإضافة إلى شفافية النظام التجاري وشـروط أخـرى تتضمنها الاتفاقيات والأدوات التشريعية الأخرى لـ (WTO).

وعند الرغبة في الانضمام، تتقدم حكومة البلد الراغب بطلب العضوية إلى مدير عام سكرتارية (WTO) في جنيف وهو بدوره يقوم بتوزيع مذكـرة الطلـب على كافة الأعضاء. ومن ثـم يقـوم المجلـس الـوزاري بـالنظر في الطلـب المعـني وإحالته إلى فريق عمل يتولى دراسـة هـذا الطلـب بشـكل خـاص ومـن خـلال الاتصالات الضرورية مع الأجهزة الحكومية في البلد الراغب في العضوية بهدف جمـع المعلومـات الضروريـة وخاصـة الحقـائق الإحصائيـة المتاحـة واسـتحصال الإجابات علـى الأسـئلة المختلفـة والـتي تتعلـق غالبـاً بمـدى الالـتزام بالمبـادئ والقواعد والترتيبات الأساسـية للمنظمـة. وبعـد تحليـل النتـائج يقـوم الفريـق المكلف برفع تقريره والذي قد ينص التوصية بالموافقة على طلب العضوية مرفقا بمشروع قرار المؤتمر الوزاري وبروتوكول الانضمام مع تفـاصيل الاتفـاق الأولي بين الحكومة المعنية وفريق العمل بشـأن الامتيـازات والالتزامـات المترتبـة علـى العضوية. وهناك قد يُقِّر المجلس الوزاري هذه العضوية أو قد يطلب المزيـد مـن المعلومات الإحصائية والتوضيحات الرسمية. وهناك يعقد اجتماع يضم الفريـق المكلف ومندوبي الحكومة المتقدمة للعضوية وممثلي الدول الأعضاء في (WTO)،

وذلك لمناقشة كافة تفاصيل المذكرة الأخيرة للفريق المذكور والتوضيحات التي عرضتها الحكومة المعنية بشأن المبادئ والقواعد والترتيبات والمعلومات الإحصائية وقوائم السلع والخدمات الخاضعة للاتفاقيات المرعبة، يرفع بعد ذلك فريق العمل تقريره النهائي مع كافة مرفقاته الأصولية من مشروع القرار وبروتوكول الانضمام ليتم التصويت عليه في المؤتمر الوزاري بأغلبية ثلثي الأعضاء. وآنذاك يعتمد قبول العضوية للبلد الراغب فيكون من مسؤولية حكومة هذا البلد الحصول على مصادقة السلطة التشريعية. ومن ثم الابتداء بتنفيذ التزاماتها تجاه المنظمة واتفاقياتها المعقودة.

الهوامش

1. راجع لمزيد من التفاصيل:

Walter; The World Economy, John Wiley, New York, 1997.

J. Deprez and J. T. Harvey; Foundations of International Economics, Routledge, London, 1999.

B. V. Yarbrough and R. M. Yarbrough; The world Economy, Harcourt College, New York, 2000, pp22-24, 213-214.

R. M. Dunn and J. C. Ingram; International Economics, John Wiely, New York, 1996, pp112-116.

M. Obstfeld, P. R. Krugman: الاقتصاد الدولية

ترجمة محمد عبد الله محمد سليمان، دار الزهراء، الرياض، 1998، ص ص 266-269.

زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، دار الجامعة، الإسكندرية، 1999.

جون هدسون ومارك هرندر: المرجع السابق، ص ص 487-488.

M. G. Geranderg J. S. Hodgson: العلاقات الاقتصادية الدولية،

ترجمة طه عبد الله ومحمد عبد الصبور، دار المريخ، الرياض، 1987.

IMF, Development of International Trade Policy, Occasional Paper, N. 16, New York, 1982.

B. M. Hockman and M.M. Kostecka; The Political Economy of the World Trading System from GATT to WTO, OUP, New York, 2001, pp9-11.

htt: //www.agp.org.

http://www.wto.org.

W. A. Kerr and N Perdiskis; The International Economics, Unwin, London, 1997, pp94-99.

M. J. Finger and L. A. Winters: (What can the WTO do for Developing Countries? in;

A. O. Krueger; The WTO as an International/ Organization, Chicago University Press, Chicago, 1998, pp365-401.

H. Joseph and H. Weiler; The EU, The WTO and the NAFTA, OUP, Oxford, 2000.

D. Gervais; The TRIPS Agreement, Sweet and Maxwell, London, 2002.

M. J. Trebikock and R. House, The Regulation of International, Trade, Routledge, New York, 1999.

A. Hoda, Tariff Negotiations and Renegotiations Under GATT and the WTO, Cambridge University Press, Cambridge, 2001.

سعيد النجار (نحو نظام تجاري دولي مفتوح) في: سعيد النجار، اتفاقيات الجات وأثرها على البلاد العربية، الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي، الكويت 1995، ص ص 16-21.

جيسوس سياد (نتائج اتفاقية اوروجواي) في: سعيد النجار: المرجع السابق ص ص 51-58.

ناهيد كرماني وروبا شاندا (دورة اوروجواي والتجارة الدولية في المنسوجات والملابس) في سعيد النجار: المرجع السابق ص ص 205-210.

5

ميزان المدفوعات الدولية

الفصل الخامس

ميزان المدفوعات الدولية[1]

يعتبر ميزان المدفوعات الدولية Balance of International Payments أهم سجل اقتصادي للحسابات الخارجية لأي بلد كان وأكثره شمولاً لهذه الحسابات وعناصرها من التعاملات الدولية المختلفة.

كما ويعد هذا الميزان مؤشراً موثقاً لبيان مركز الاقتصاد الوطني في المحيط الدولي، ولتحديد حجم واتجاه ومستوى العلاقات الاقتصادية الدولية بين مختلف بلدان العالم وذلك لما يحتويه ميزان المدفوعات من عناصر العلاقات المذكورة وفي أرقام إجمالية.

وأن أي تغيير يحدث في أي من هذه العناصر قد ينعكس بتقلبات اقتصادية في داخل البلد المعني وخارجه في بلدان أخرى.

وعليه يضم هذا الفصل المباحث الآتية:

المبحث الأول: مفهوم ميزان المدفوعات الدولية وأهميته.

المبحث الثاني: بنيان ميزان المدفوعات الدولية وعناصره الرئيسة.

المبحث الثالث: توازن ميزان المدفوعات الدولية واختلافاته.

المبحث الرابع: الفكر الاقتصادي وتوازن ميزان المدفوعات.

المبحث الخامس: ميزان المدفوعات الدولية ومضاعف الإنفاق الأجنبي.

المبحث الأول

مفهوم ميزان المدفوعات الدولية وأهميته

يعرّف ميزان المدفوعات الدولية على أنـه (سـجل محاسـبي أو إحصـائي موثّـق رسمياً، يعتمد قيداً مزدوجاً لخلاصـة المقبوضـات Receipts والمدفوعـات Payments اللتين تترتب عليـهما حقـوق دائنيـة والتزامـات مديونيـة للمقيمـين مـن الأشـخاص الطبيعيين والقانونيين في دولة ما مع الخارج نتيجة للمبادلات الاقتصادية والتحـولات الخارجية سواء كانت من طرف واحد أو من طرفين خلال فترة زمنية عادة مـا تكـون سنة واحدة).

ويتضمن هذا التعريف العناصر الآتية:

1. سجل محاسبي أو إحصائي موثق رسمياً: وهو يعـد حسـب أصـول المحاسـبة وبمـا يجعله مرجعاً للمعلومات يعتمد من قبل صانعي القـرارات والبـاحثين المختصـين والمتابعين النقديين والماليين، خاصـة وأن السـجل المعـني يصـدر عـن مؤسسـات رسمية وفي مقدمتها البنوك المركزية ويوثق أيضاً من قبـل صنـدوق النقـد الـدولي (IMF).
2. القيد المزدوج: والذي يتضمـن كافـة التدفقـات الداخليـة إلى البلـد كمقبوضـات والتدفقات الخارجة منه كمدفوعات فتقابل حقوق البلد المكتسبة مـن التعـاملات الاقتصادية الدولية ديون عليه، ولا يعني القيد المزدوج تعادل الأرقام فيمـا يخـص البنود (أو الفقرات) الأساسية أو التفصيلة بل المسألة تتعلق بالحسـابات الختاميـة وإن ما يتبقى من فروقات بين طرفي المقبوضات والمدفوعات يتم تلافيه من خلال بند (أو فقرة) التصحيح أو التعديل.

وقد أثيرت تساؤلات عديدة بشأن تحديد الحقوق والديون على دولة ما ضمـن ميزان مدفوعاته فمثلاً أن الشخص الذي يقيم اقل من سنة يعتبر أجنبياً والـذي يقيـم

أكثر من سنة يعتبر مقيماً كأي مواطن بينما تعتبر المنظمات الدولية والإقليمية مثل مكاتب UN و IMF منظمات أجنبية أما بالنسبة للشركات المتعددة الجنسية (أو عبر الوطنية) فإن موقع إقامتها يتحدد بمقر تسجيلها الرسمي.

3. المبادلات الاقتصادية والتحويلات الخارجية: وهي تسجل حسب تصنيفها المعتمد سواء اتخذت صيغة علاقات تبادلية مثل الصادرات مقابل الاستيرادات أو خرجت كتحويلات خارجة للدخول والتي قد تتحقق كتدفقات متقابلة بشكل أدنى أو من قبل طرف واحد Unilateral مثل الهبات والتعويضات وتحويلات العاملين في الخارج وبعض الضرائب والرسوم.
4. المقيمون من الأشخاص الطبيعيين والقانونيين في دولة ما: وبذلك ترتبط حسابات ميزان المدفوعات بثلاث وقائع إحداها - المقيمون وحسب المفهوم المعتمد على المستويين المحلي والدولي والثانية - الأشخاص الطبيعيون كأفراد وأسَر والأشخاص القانونيون كتنظيمات مرخصة اقتصادية وغير اقتصادية حكومية أو خاصة أو دولية أو أجنبية ، والثالثة - الدولة كبناء سياسي متكامل (أرض وشعب وحكومة وسيادة) وبالتالي فإن ميزان المدفوعات الدولية لا يرتبط باي من هذه المكونات على انفراد.
5. فترة زمنية معينة: والتي تحدَّد عادة بسنة واحدة وبذلك يختلف ميزان المدفوعات الدولية كما أشرنا سابقاً عن حسابات الدائنية والمديونية لبلد ما والتي تتم غالباً في مجال زمني ضيق كلحظة معينة.

وفيما يخص أهمية ميزان المدفوعات الدولية فإن هذا الميزان يعتبر أداة هامة للتحليل الاقتصادي، لأنه يبين المركز الذي تحتله دولة ما في الاقتصاد العالمي، من خلال تشخيص قوة أو ضعف اقتصاد هذه الدولة وتحديد خصائص التغييرات التي تحصل في هذا المركز، عن طريق مقارنة البيانات الإحصائية الخاصة بميزان المدفوعات لسنوات معينة.

ويفيد ميزان المدفوعات الدولية أيضاً كبيان لعرض العملة الوطنية والطلب عليها تجاه العملات الأجنبية وذلك بما يسهم في تحديد القيمة الفعلية لعملة البلد في

أسواق الصرف الأجنبي وهنا يمكن الاعتماد على الميزان المذكور كمؤشر لكيفية استخدام سعر الصرف في تعديل المعاملات الاقتصادية الدولية ولتعيين مدى القدرة على إحداث التغييرات في بعض عناصر العلاقات الاقتصادية الدولية بغرض استيعاب (أو امتصاص) الفائض أو إزالة العجز وذلك كوسائل لمنع أو لتخفيف التضخم أو الانكماش المتولد عن اختلال ميزان المدفوعات الدولية.

ومع ذلك فإن هذا الميزان لا يبين أسباب حدوث التغييرات في بعض عناصره كما وأنه يخفي مبادلات المقايضة والهبات والتعويضات العينية، حيث أن هذه التغييرات أو المبادلات تظهر في بنود (أو فقرات) ميزان المدفوعات الدولية كمقبوضات و/ أو مدفوعات نقدية.

وبالإضافة إلى ذلك فإن الميزان المذكور يهمل الصعوبات الكامنة وراء عملية التوازن بين الصادرات والاستيرادات أو بين تدفقات رأس المال الداخلة والخارجة، وكذلك فإنه لا يعطي إلا خلاصة إجمالية للمبادلات الاقتصادية، دون أن يعرض التفاصيل الضرورية التي يمكن الإفادة منها وخاصة فيما يتعلق بأنواع الصادرات كمؤشر لمتابعة التغييرات الهيكلية في الاقتصاد المعني.

كما وأن ميزان المدفوعات لا يكشف عن الصورة الآنية لمركز الاقتصاد الدولي لبلد ما، بل أنه يحدد هذا المركز في نهاية فترة معينة (سنة عادة) أي انه لا يبين مثلاً الفرق الآني بين الاستثمارات الوطنية في السندات والأموال التي تتم في البلدان الأخرى ونفس الاستثمارات التي تتم من قبل الأجانب في البلد المعني وذلك لتحديد الأرباح أو الخسائر الآنية.

المبحث الثاني

بنيان ميزان المدفوعات الدولية وعناصره الرئيسة

أن أسلوب إعداد ميزان المدفوعات الدولية وترتيب مكوناته يعتمدان على محددات عديدة، نذكر منها:

1. مدى توافر المعلومات من مصادرها الأصلية المعتمدة مثل السلطات الجمركية والأجهزة المصرفية وخاصة البنوك المركزية والدوائر ذات العلاقة بالتحويلات الخارجية.
2. حجم المعاملات الدولية ومستوى تنوعها أو تركزها.
3. النظام الاقتصادي السائد من حيث الانفتاح على العالم واندماجه (كمركز) أو (كهامش) في الأسواق ودور مؤسساته في عمليات الإنتاج والتبادل والائتمان) الدولية.
4. أهداف السياسات الاقتصادية المعتمدة في الدولة وخاصة تجاه حركة رؤوس الأموال الأجنبية وحرية أو تقييد التحويلات الخارجية ونمط التنمية فيما بين تعويض الاستيرادات وتعزيز الصادرات.
5. واقع الاقتصاد بين التخصص والتركيز الإنتاجي في مواد أولية بغرض التصدير أو التنويع الإنتاجي والتوازن الهيكلي.

وعليه يظهر تباين واضح في حجم ومحتوى وتصنيف العناصر الأساسية كميزان المدفوعات الدولية بين بلد وآخر، وهو ما يعني بالضرورة عدم وجود قاعدة عامة وثابتة تتخذ كأساس لوضع هذا الميزان في كافة الدول وعلى مر السنين.

وبناء على ما سبق قدمت تصورات عديدة، نذكر منها:

1. تقسيم ميزان المدفوعات بين مجموعتين رئيسيتين وهما:

مجموعة العناصر المنظورة و مجموعة العناصر غير المنظورة، وذلك باتخاذ معيار

واحد في التصنيف وهو البيانات الجمركية، فكل شيء يسجل في هذه البيانات يعتبر ضمن المجموعة الأولى، وبالعكس كل ما لا يسجل فيها يدخل ضمن المجموعة الثانية.

2. تقسيم ميزان المدفوعات بين جدولين متتابعين: أحدهما للحقوق والآخر للديون ويتضمن حسب الترتيب: التجارة السلعية والسياحية والنقل والتأمين وعوائد الاستثمار وحسابات الحكومة ومتنوعات كرسوم الاتصالات السلكية واللاسلكية والهندسية والمقاولات.

3. تقسيم ميزان المدفوعات بين حساب التجارة وحساب التحويلات.

وهكذا نلاحظ بأن الباحثين والمهتمين بإعداد موازين المدفوعات الدولية يختلفون أيضاً في اجتهاداتهم لإعطاء نموذج أمثل في هذا الموضوع.

ومع ذلك لا يعني الاختلاف في الترتيب والأهمية النسبية المعطاة لكل بند من بنود ميزان المدفوعات، عدم الالتقاء عند تحديد جوهر المشكلة.

حيث أن الجميع يتفقون على إبراز عناصر إجمالية أربعة (وبدرجات متفاوتة)، وهي السلع والخدمات ورؤوس الأموال والذهب.

ونعطي فيما يلي، نموذجاً لميزان المدفوعات الدولية لقطر ما، بغرض الدراسة والتحليل، وهو يتضمن العناصر الأساسية وفي حقلين، المقبوضات والمدفوعات:

نموذج لميزان المدفوعات الدولي

العناصر	المقبوضات	المدفوعات
أولاً- الحساب الجاري:		
1- التجارة السلعية:		
أ- الاستيرادات السلعية........................		×
ب- الصادرات السلعية........................	×	
2- مبادلات الخدمات:		

أ- النقل:		
(1) النقل بواسطة السفن والطائرات والسيارات.... الأجنبية.		×
(2) النقل بواسطة السفن والطائرات والسيارات... المحلية.	×	
ب- السياحة:		
(1) في البلاد الأجنبية من قبل المقيمين.......		×
(2) في القطر من قبل الأجانب..............	×	
جـ- الفوائد والأرباح:		
(1) المدفوعة إلى الأجانب...........		×
(2) المستلمة من الأجانب..........	×	
د- خدمات الصيرفة والتأمين:		
(1) من قبل المؤسسات الأجنبية إلى المقيمين......		×
(2) من قبل المؤسسات المحلية إلى الأجانب	×	
هـ- نفقات الحكومة:		
(1) من قبل الحكومة الوطنية في الخارج........	×	×
(2) من قبل الحكومات الأجنبية في القطر......		
ثانياً- حساب رأس المال الطويل الأجل:		
1- شراء سندات من الأجانب والتزامات مالية طويلة الأجل تجاه الخارج........		×

2- بيع سندات إلى الأجانب والتزامات مالية أجنبية طويلة الأجل........	×	
ثالثاً- حساب رأس المال القصير الأجل:		
1- الرأسمال الوطني القصير الأجل في الخارج.....		×
2- الرأسمال الأجنبي القصير الأجل في القطر....	×	
رابعاً- تحويلات ذات طرف واحد:		
1- هبات وتعويضات إلى الأقطار الأخرى......		×
2- هبات وتعويضات من الأقطار الأخرى.....	×	
خامساً: حساب الذهب والائتمان القصير الأجل:		
1- حساب الذهب:		
أ- استيرادات الذهب وزيادة الذهب المحفوظ في الخارج لحساب القطر....	×	
ب- صادرات الذهب وزيادة الذهب المحفوظ في الداخل لحساب الأجانب.....		×
2- حساب الائتمان القصير الأجل:		
أ- الائتمان القصير الأجل الوطني في الخارج...		×
ب- الائتمان القصير الأجل الأجنبي في القطر....	×	
سادساً: تخصيصات حقوق السحب الخاصة SDR .	×	

ونخلص من الجدول السابق إلى أن ميزان المدفوعات الدولية لأي قطر، يتضمن تصنيفين رئيسين، وهما: التصنيف العمودي Vertical Classification والتصنيف الأفقي Horizontal Classification.

ويقصد بالتصنيف العمودي، توزيع المبادلات الاقتصادية بين حقلين رئيسيين وهما المقبوضات Receipts والمدفوعات Payments وينتج هذان الحقلان من مجموعة من الالتزامات الناشئة كنتيجة طبيعية لكافة انتقالات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والذهب... وتجعل هذه الالتزامات بالضرورة دولة ما إزاء غيرها دائنة Creditor أو مدينة Debtor .

وتعتبر المقبوضات وما تتضمنه من العناصر الدائنة (أو الموجبة) مساوية لكافة أنواع المبادلات التي تشمل في المعتاد مدفوعات البلدان الأخرى إلى البلد المعني، وهي مساوية أيضاً لكافة أنواع المبادلات التي تشكل في المعتاد عرض العملات الأجنبية بغرض البيع بالعملة الوطنية، (أي الطلب على العملة الوطنية وشرائها بالعملات الأجنبية).

أما المدفوعات وما تحتويه من العناصر المديونة (أو السالبة) فهي مساوية لكافة أنواع المبادلات التي تتضمن في المعتاد مدفوعات البلد المعني إلى البلدان الأخرى، وهي مساوية أيضاً لكافة أنواع المبادلات التي تتضمن في المعتاد الطلب على العملات الأجنبية وشرائها بالعملة الوطنية (أي عرض العملة الوطنية وبيعها بالعملات الأجنبية).

وبالنسبة للتصنيف الأفقي، فإنه يتضمن عناصر ميزان المدفوعات أو ما يسمى بالأجزاء الوظيفية Functional Parts في ميزان المدفوعات.

وأنه كما يتبين من الجدول السابق، يحتوي على الفقرات الخاصة و بالحساب الجاري وحساب رأس المال الطويل الأجل وحساب رأس المال القصير الأجل والتحويلات ذات الطرف الواحد وحساب الذهب والائتمان القصير الأجل وتخصيصات حقوق السحب الخاصة Special Drawing Rights (SDR) .

ويترابط التصنيفان (العمودي والأفقي) في أن الالتزامات الناشئة عن عناصر التصنيف الأخير، هي التي تظهر في شكل مقبوضات القطر ومدفوعاته أي حقوقه وديونه، وأن هذه الحقوق والديون التي تظهر بالنسبة لمجموعة من العناصر، تنعكس على غيرها من العناصر وفي اتجاه معاكس، وهو ما يؤدي بنا إلى تحديد العناصر

الأساسية في ميزان المدفوعات والعناصر الهامشية فيه. ويمكن ذلك خلال دراسة الفقرات الرئيسة المذكورة في الجدول السابق.

ويتضمن الفقرة الرئيسة الأولى في الجدول السابق، الحساب الجاري Current Account الذي يحتوي على الصادرات والاستيرادات من السلع والخدمات، أي أنه يشمل ميزانين، أحدهما للتجارة السلعية Merchandize Trade Balance والآخر للخدمات Service Balance. ويحتوي الميزان الأول على الفقرات المنظورة Visible Items، أي على السلع المصدرة والمستوردة التي تمر بالدوائر الكركية وتسجل في بياناتها. أما الميزان الثاني، فإنه يضم الفقرات غير المنظورة Ivisible Items. وتتكون هذه الفقرات من خدمات التجارة والنقل والشحن والخزن والتوكيل والصيرفة والتأمين والبعثات الدبلوماسية والتعليمية والعسكرية والتجارية والخدمات الصحية والفوائد المستحقة وحصص الأرباح التي تجنيها عوامل الإنتاج المختلفة.

ويعتبر الحساب الجاري من أهم عناصر ميزان المدفوعات في البلدان الموضوعة الدراسة، وخاصة في البلدان النامية وخاصة تلك المصدرة للبترول والمعادن، وذلك نتيجة لأهمية التجارة الخارجية في اقتصاديات هذه البلاد.

وعليه يعتبر هذا العنصر من العوامل المستقلة في تحديد مستوى النشاط الاقتصادي، ويترتب على التغيرات التي تحدث فيه -إلى حد كبير- انتقال عوامل الإنتاج المختلفة (رؤوس الأموال والقوى العاملة). حيث أن ارتفاع حصيلة الصادرات يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات من جهة وإلى زيادة القدرات الاستثمارية في الاقتصاد الوطني من جهة أخرى.

ويستتبع ذلك بالضرورة -عند ثبات العوامل السياسية والتقلبات المفاجئة في السياسات الاقتصادية للدول المعنية- توسع الاقتصاد النقدي على حساب الاقتصاد المعيشي وبكل ما يتضمنه ذلك من توسع الأسواق المحلية، وانتشار المؤسسات الائتمانية، كالمصارف والتأمين، وارتفاع أسعار الفائدة، وتوافر فرص عديدة للاستثمار الأجنبي، لا يمكن للإمكانات المحلية استغلالها.

وهو ما يدفع أصحاب رؤوس الأموال الأجنبية إلى استغلال الفرص التجارية والاستثمارية المتواجدة، بغية الحصول على الأرباح الطائلة (وخاصة) من فروقات الأسعار والأجور والريع والفوائد، سواء كانت عن طريق توظيف أموالها قصيرة الآجال في المضاربة أو في التجارة أو استثمار أموالها طويلة الآجال في الفرص الإنتاجية المتاحة أو في اقتناء السندات الحكومية.

أما القوى العاملة التي تبحث عن الأجور العالية والمواقع المستقرة والآمنة سياسياً واجتماعياً واقتصادياً، فإنها تتجه نحو البلدان التي تتسم بزخم تجاري واستثماري حديث.

وعليه فإن تعاظم الحركة التجارية والنشاط الاستثماري مع توافر عوامل الاستقرار والأمان يعتبر من أهم قوى الجذب لأصحاب الكفاءات والتي يمكن توجيهها لصالح التطور والتوازن في الاقتصاد الوطني وعلى المستويين الداخلي والخارجي.

وهنا لابد وأن ينتبه أصحاب القرار إلى أن انخفاض عرض ونسبة الماهرين في مجموع القوى العاملة وخاصة من ذوي المؤهلات العلمية والتكنولوجية غالباً لا يمكن تعويضه بالتحويلات المالية المتوقعة من هؤلاء، ويفترض هنا إجراء دراسات علمية دقيقة لهيكل القوى العاملة وتحديد نطاق تسرب العقول Brain Drain فيجري التمييز بين انتقال القوى العاملة العضلية Brawn Labour Forces التي يزداد عرضها في البلدان النامية وهي تعاني من البطالة المقنعة والظاهرة وانتقال القوى العاملة الذهنية التي يزداد الطلب عليها في نفس البلدان، ومن ثم يمكن مقارنة التحويلات الخارجية لكل من هاتين المجموعتين، بحيث يمكن أن نصل وفي أي نموذج واقعي أو إيجابي Positive Model إلى أقصى ربحية اقتصادية وتكنولوجية من حركة القوى العاملة الخارجية في بلد ما.

ويفترض في حالة حرية انتقال القوى العاملة بالنسبة للبلدان الفقيرة وضع الآليات المؤسسية والمؤثرات التحفيزية لضمان توجيه اقتصادي فاعل لتحويلات العاملين في الخارج وذلك بما يرفع من مدخراتهم الموجهة نحو استثمارات اقتصادية مربحة وذات مردودات اجتماعية عالية نسبياً.

وتتضمن الفقرة الثانية في ميزان المدفوعات، أي حساب رأس المال الطويل الأجل Long- term Capital Account ثلاثة أنواع رئيسة وهي:

(1). الاستثمارات المباشرة التي لا زالت تمثل دوراً هاماً في العديد من بلدان العالم (في الإنتاج و/ أو التصدير) ويشهد الماضي أن الاستثمارات المباشرة (الغربية) كانت هي المسؤولة أمام تحول الاقتصادات النامية حالياً من معيشية مغلقة إلى تصديرية متخصصة في إنتاج وتصدير مادة أولية واحدة (أو عدد محدود من المواد الأولية) وذلك لأنها دخلت هذه الاقتصاديات بدافع الربح وبغية خلق جزر اقتصادية هامشية في البلدان المتخلفة، تكمِّل المراكز الصناعية والتجارية والمالية المتقدمة في الوطن الأم.

(2). القروض طويلة الآجال: وهي من أكثر أنواع حركة رؤوس الأموال الطويلة الأجل شيوعاً في الوقت الحاضر، وذلك لما تحققه هذه القروض (للبلدان الدائنة) من أقساط وفوائد رسمية مضمونة، بعيدة عن مشكلات الاستثمار المباشر (مثل الرقابة الإدارية والمضايقات السياسية ومخاوف التأميم والمصادرة). وفي نفس الوقت تعطي القروض طويلة الآجال فرصة أكثر وحرية أوسع (للبلدان المديونة) في توجيه الأموال المقترضة الوجهة التي تبتغيها إذا لم تكن هناك شروط في عقدها تمنع ذلك – وخاصة فيما يتعلق بوضع هذه الأموال في خدمة مشروعات التنمية الاقتصادية والاستقرار الاقتصادي.

وبصفة عامة تعتمد هذه القروض من حيث النوع (مضمونها النقدي والسلعي) والاتجاه (أهدافها الاستثمارية ومواقعها الجغرافية) والحجم على الشروط التي تتضمنها عقودها والفوائد والأقساط التي تطلبها الجهة الدائنة.

(3) الالتزامات المالية (الأخرى) طويلة الآجال تجاه الأقطار الأخرى والمؤسسات الدولية وبالعكس، مثل الأقساط التي تدفعها دولة ما للوفاء بالديون طويلة الآجال والحصص المستحقة عليها لتمويل البرامج الدولية طويلة الآجال وغيرها من الحالات.

ويعتبر العديد من الباحثين هذه الفقرة (في ميزان المدفوعات) ضمن البنود الخاصة بتغطية عجز ميزان المدفوعات (أو امتصاص الفائض فيه) ولكن آخرون لا

يستسيغون اعتبار حركة رؤوس الأموال طويلة الآجال مظهراً من مظاهر الاختلال، وذلك لما مثلته (وتمثله) هذه الحركة من دور كبير في إعادة بناء البلدان المتقدمة بعد الحروب المدمرة (مثل أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية) وكذلك في تنمية البلدان النامية، وإلا فكيف يمكن للبلدان الأقل تطوراً والأكثر فقراً القيام بتنفيذ برامج تنموية سريعة، دون الالتجاء إلى القروض طويلة الآجال في وقت هي محرومة من الموارد التمويلية السهلة كالبترول الخام.

وبالنسبة لمبادلات رأس المال قصير الأجل، فإنها تتسم بالحركة المفاجئة والسريعة، ولا يتحرك هذا الرأسمال في المعتاد بدافع حاجة الاقتصاد (المضيف) وتغطية مستلزماته، وإنما يتحرك بدوافع أخرى ترتبط بذاتها، ومن أجل مصالحها الخاصة التي تتلخص في تحقيق أقصى الأرباح الممكنة في أقرب فرصة متاحة وفي أحسن الظروف وأكثر البيئات أماناً، وفيما يلي نعطي لمحة عن أهم الدوافع:

(1) دافع الدخل Income- motive ويقصد به البحث عن عائد أعلى (في الخارج) عما يمكن الحصول عليها من نفس الاستثمارات من حيث الحجم والمدة والأمان (في داخل البلد).

(2) دافع المضاربة Speculative - motive ويحدث ذلك بسبب توقع المضاربين لتغييرات ممكنة في أسعار الفائدة أو أسعار الصرف مثلاً، حيث أن هؤلاء يشترون العقارات أو عملة بلد ما، إذا شعروا بأنها رخيصة ويبيعونها إذا اعتقدوا بأنها غالية.

(3) دافع الخوف fear - motive وعدم الاطمئنان، ويقصد به انتقال رأس المال قصير الأجل بسبب الخوف من الحروب أو من عدم الاستقرار السياسي أو من التضخم أو من المصادرة... حيث أن هذا الخوف ومن أي مصدر كان، قد يقود المواطنين أو الأجانب إلى البحث عن تحويل ممتلكاتهم الثابتة إلى موجودات سائلة وصرف هذه الموجودات وغيرها من مقبوضاتهم السائلة بالعملات الأجنبية وتحويلها إلى الخارج، وتعتبر البنوك التجارية من أهم وسائل تصدير واستيراد رأس المال قصير الأجل.

أما التحويلات ذات الطرف الواحد، فإنها تتضمن الهبات والمساعدات التي تقدمها الدول والمؤسسات، بعضها إلى بعض، لإزالة آثار الحروب ولتلافي انتشار الأوبئة والمجاعة وللمساهمة في القضاء على مثالب التخلف الاقتصادي والاجتماعي والثقافي والصحي... وكذلك تتضمن التعويضات التي تدفعها الدول المهزومة في الحروب بعد اندحارها العسكري، كما حدث لألمانيا بعد الحربين العالميتين الأولى والثانية.

وبالإضافة إلى ذلك فإن هذه الفقرة - في ميزان المدفوعات - تشمل تحويلات المهاجرين إلى الوطن الأم والعناصر ذات الارتباط السياسي أو الديني أو العنصري بالبلد المعني، مثل تحويلات المهاجرين اللبنانيين إلى لبنان والتي تعد عنصراً مهماً في ميزان المدفوعات اللبناني.

وبالنسبة لحساب الذهب والائتمان قصير الأجل، فإن انتقال الذهب يتضمن تبادل هذا المعدن للأغراض النقدية والمدفوعات الدولية، وليس للاستهلاك السلعي، ويترتب على هذا الانتقال تغطية جزء أو كل الدين الناتج عن عجز ميزان المدفوعات أي أن حركة الذهب سواء أكانت بالإيجاب أو بالسلب فإنها تعتبر عامل موازنة تلجأ إليه الدولة شأنها شأن الائتمان قصير الأجل والذي كان يظهر وحتى العام 1969 كفقرة أخيرة من فقرات الموازنة الحتمية في ميزان المدفوعات الدولية للدول الأعضاء في (IMF) ولكن اعتمدت في بداية السبعينات فقرة جديدة، يُلجأ إليها بغرض تغطية العجز أو امتصاص الفائض، وهذه الفقرة هي حقوق السحب الخاصة Special Drawing Rights (SDR).

وتعتبر هذه الحقوق (SDR) صنفاً من صنوف الاحتياطي الدولي، الذي يمثل العملات الوطنية لعدة دول على أساس المعدل الموزون[1]، وقد تمت الموافقة على إنشائه من قبل أعضاء صندوق النقد الدولي في العام 1969 وذلك لفترة ثلاث سنوات ابتداءً من العام 1970 وحتى العام 1972، ثم استمر الأخذ به ويعود السبب في إقرار هذا الاحتياطي إلى أن الصنفين الأساسيين الآخرين من الاحتياطي (الذهب والعملات الأجنبية) لم يكونا بالقدر الكافي لسدّ الحاجات المتنامية للبلدان التي تعاني من عجز في موازين مدفوعاتها.

فبواسطة حقوق السحب الخاصة يمكن للبلدان المعنية الحصول على مبالغ معادلة لتخصيصاتها من هذه الحقوق من العملات القابلة للتحويل بغرض تمويل عجز موازين مدفوعاتها، وذلك لأن استخدام حقوق السحب الخاصة في التسويات الدولية بدلاً من العملات القابلة للتحويل يقوم من حيث الأساس على التزام الدول المشتركة في الصندوق الدولي بقبولها في التسويات.

وعلى ذلك فإن هذه الحقوق تؤدي وظيفة العملة القابلة للتحويل، وإن ما يستعمل من حقوق السحب الخاصة يطرح من حصة الدولة التي استعملتها ويضاف إلى حساب الدولة التي استلمت أو اشترت تلك الحقوق بعملتها، وكان المتوقع أن يخلق في كل فترة قدر من حقوق السحب الخاصة وتوزع على الأعضاء بنسب معينة.

وهكذا يعتبر الحساب الجاري وحساب رأس المال الطويل الأجل والتحويلات ذات الطرف الواحد، عناصر أساسية في ميزان المدفوعات الدولية، وذلك لأنها تتحرك لذاتها، فتعتبر عوامل مستقلة في تحديد مستويات النشاط الاقتصادي في البلدان المساهمة في التبادل.

أما حساب الذهب والائتمان قصير الأجل وحساب تخصيصات حقوق السحب الخاصة (SDR) فإنهما عنصران هامشيان في ميزان المدفوعات الدولية حيث أنهما يعتمدان أصلاً على العناصر الأساسية ويتأثران بمستويات هذه العناصر، أي أن الالتجاء إلى الذهب والائتمان قصير الأجل وحقوق السحب الخاصة (SDR) هو في المعتاد بغرض تلافي اختلالات الميزان المعني وحسب.

وهكذا يكشف ميزان المدفوعات الدولية لأي بلد عن الحقائق الآتية:

1. أن هناك تمييزاً بين مقبوضات البلد ومدفوعاته، أي بين التعاملات التي تخلق الطلب على العملة الوطنية (أو عرض عملات أجنبية) والتي تسجل كحقوق للبلد والتعاملات التي تخلق على البلد، وبالتالي يجلب ميزان المدفوعات حقوق البلد وديونه إلى التوازن الحسابي.

ومع هذا التوازن كنتيجة ضرورية فإن تحديد دائنية البلد أو مديونيته يتم من خلال الحساب الجاري من جهة والبنود التعديلية كحركات رؤوس الأموال وحساب الذهب والائتمان قصير الأجل وحساب حقوق السحب الخاصة.

2. أن الميزان التجاري الذي هو من المكونات الرئيسة لميزان المدفوعات يحدد دور الصادرات والاستيرادات في واقع العلاقة بين مقبوضات البلد ومدفوعاته وبالتالي يخدم ميزان المدفوعات في تشخيص أهم خاصية هيكلية لاقتصاد ما إن كان تصديرياً أو متنوعاً.

3. تحديد التحويلات الصافية لدخول عناصر الإنتاج (الداخلة والخارجة). ومن خلال هذا التحديد يمكن أن نتبين مدى الإيجابية أو السلبية في حركتي الموارد البشرية ورؤوس الأموال عبر الحدود.

المبحث الثالث

توازن ميزان المدفوعات الدولية واختلالاته

اتضح سابقاً إن بنود ميزان المدفوعات الدولية المختلفة تحمل مكاسب والتزامات تجعلان أي دولة إزاء غيرها من الدول دائنة أو مدينة، وهنا فإن ما يتحقق من توازن حسابي يُعدُّ مساواة قيمية كأي ميزان آخر حيث لابد من تحقيقه شأنه في ذلك شأن أي عملية من عمليات القيد المزدوج.

وعليه فإن ما تحمله الخلاصة النهائية لميزان المدفوعات من تعادل طرفي المقبوضات والمدفوعات لا يعكس بالضرورة توازناً حقيقياً للتعاملات الاقتصادية لدولة ما مع الخارج.

وبالتالي فإن عدم التوازن أو اختلال ميزان المدفوعات قد يعد أمراً واقعاً بالنسبة لكافة البلدان وفي أي سنة كانت، خاصة بالنسبة لاقتصادات السوق التي تخضع غالباً لتقلبات متعددة (دورية وغير دورية) وفي كافة النشاطات الإنتاجية والتبادلية والائتمانية وذلك بسبب انتفاء أو قلة أهمية التخطيط في العلاقات الاقتصادية الدولية وسيطرة القطاع الخاص وقيامه بتنفيذ معظم بنود ميزان المدفوعات الدولية.

وفي ظل هذه الظروف فإن أي توازن نتصوره للميزان المذكور يكون غالباً توازناً بحتاً يسود مجتمعاً ستاتيكياً يخلو من الإدخار (أو الاستثمار) ويحصر نشاطه في التبادل التجاري على أساس المقايضة وبالتالي يصبح هذا التوازن بمثابة توازن بندول الساعة الذي لا يعمل، أما التوازن الديناميكي فهو توازن يعمل في مجال متحرك بشكل مستمر وغير رتيب، حيث هناك دائماً حركة باتجاه التوازن وهي في سبيل ذلك تخلق اختلالات ومحاولات تلافيها.

ولذلك فإن حركة ميزان المدفوعات في الاقتصادات الراهنة تتسم بالديناميكية نحو ما يعرف بالتوازن المتغيِّر Variable Equilibrium أو التوازن

المتنقل Moving Equilibrium تتغير قيم المعـاملات الاقتصادية التي تتضمنها من وقت إلى آخر فيصعب التنبؤ بمسارات تحولها وذلك على غرار قانون ديناميك الكم الفيزيائي.

ومما يؤكد هذا الرأي أن غالبية الاختلالات التي تحدث في ميزان المدفوعات الدولية وخاصة الشديدة منها تكون مفاجئة ومتولدة عن مبادرات سريعة لمضارب أو لشركة أو لحكومة ما بالذات، ونذكر على سبيل المثال ما أشرنا إليه سابقاً بشأن الأزمة الآسيوية التي بدأت شرارتها في أغسطس من العام 1997 عندما سحب G. Soros وهو مضارب مليارديرِ رصيده من بنك تجاري تايلندي فحدثت الأزمة وامتدت بسرعة إلى كل من الفيليبين وإندونيسيا وماليزيا وكوريا الجنوبية ومن ثم إلى بقية البلدان الآسيوية.

وفضلاً عما سبق فإن تداخل التقلبات وبمختلف فتراتها مع التقلبات الدورية يجعل من الصعوبة التكهن بالتغييرات التي يمكن أن تحدث في عناصر ميزان المدفوعات الدولية، خاصة وأن هذا التداخل يشوّه إلى حد كبير خصائص الأزمات وانتظام اتجاهاتها (الهابطة والصاعدة) ويحمل معه بالتالي العديد من الاختلالات العرضية والمزمنة والموسمية والهيكلية والنقدية.

وفيما يخص الفترات التي تحدث فيها الاختلالات فإن هناك مشكلة سهولة تحول الحركات طويلة المدى لبعض ا لمكونات الرئيسة لميزان المدفوعات مثل شراء مستثمر أردني لسندات الخزينة العراقية لخمس سنوات فإن هذه السندات تدخل كمدفوعات في ميزان المدفوعات الأردني وكمقبوضات في ميزان المدفوعات العراقي وهنا يمكن لهذا المستثمر أن يبيع السندات المذكورة قبل أوان سدادها إلى مستثمرين عراقيين، وبالمقابل بالنسبة للبنود قصيرة المدى (أي دون اثني عشر شهراً) فإنها قد تتحدد تلقائياً لتصبح موجودات طويلة المدى.

وهكذا تحدث الاختلالات في موازين المدفوعات ولكن هذه الاختلالات تتفاوت (من حيث الزمن والنوع والحجم والاتجاه) في التأثير والانعكاس على الاقتصادات الوطنية فقد يلاحظ مثلاً أن حدوث الاتجاهات السالبة وبمعدلات عالية

في عدة سنوات متتالية يـؤدي إلى نتائج سلبية أشد على الاقتصادات المعنية من الاختلالات الموجبة، وذلك لأن الاختلالات السالبة تعني العجز في ميزان المدفوعات الدولية وينعكس هذا العجز على النشاط الاقتصادي بانتشار الركود وبمعدلات أكبر بسبب مضاعف الإنفاق الأجنبي فينخفض متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي Per Capita Income وتتدهور مستويات معيشة السكان وتسود البطالة، وهنا كلما تزايد حجم هذا العجز تعاظمت نتائجه المنعكسة على الاقتصاد الوطني، وبالعكس فإن الاختلالات الموجبة يعني الفائض في ميزان المدفوعات، وأن هذا الفائض ينعكس بانتشار التضخم بمعدلات تراكمية حسب تأثير مضاعف الإنفاق الخارجي فترتفع مستويات الأسعار وتكاليف المعيشة.

وإذا كانت الاختلالات المذكورة في اتجاه واحد ولعدة سنوات فإنها ستترك نتائج أقوى على ميزان المدفوعات الدولية وبالتالي تنعكس آثارها بصورة أشد على النشاط الاقتصادي في البلد المعني وبالنسبة لإمكانية اعتماد معدلات قياسية معينة ثابتة للعجز أو الفائض كمؤشر لاختلال حقيقي في العناصر الأساسية لميزان المدفوعات فإن ذلك يصعب تعميمه، كما وأن العجز أو الفائض مهما كانت نسبته ضمن ميزان ما لابد من تلافيه قبل أن يتراكم ويولد نتائج سلبية حادة على الاقتصاد الوطني.

وفيما يخص تصنيف عناصر ميزان المدفوعات الدولية بين بنود مسببة لاختلالات هذا الميزان وبنود معالجة لها، يختلف الباحثون في تحديد مقبوضات الموازنة Balancing Receipts عند وجود عجز في العناصر الأساسية وفي تحديد مدفوعات الموازنة Balancing Payments عند وجود فائض في هذه العناصر.

وعلى أية حال فإن هناك تأكيداً متزايداً على أن الاختلالات التي تحدث في موازين الحسابات الجارية هي التي تظهر وتحدد اختلالات موازين المدفوعات، وأن تعديل هذه الاختلالات يتم باختلالات معاكسة في موازين التحويلات، أي أن وجود فائض (أو عجز) في ميزان الحساب الجاري مثلاً يقابله عجز أو فائض في ميزان التحويلات (حساب رأس المال قصير الأجل والتحويلات ذات الطرف الواحد وحساب الذهب وأخيراً حساب تخصيصات حقوق السحب الخاصة) ويطلق على

الوفورات الفائضة في حساب التحويلات لتغطية عجز الحساب المذكور بمدفوعات الموازنة وتدعى المدفوعات الزائدة في حساب التحويلات لامتصاص فائض هذا الحساب بمقبوضات الموازنة علماً بأن دخول راس المال بسبب ارتفاع سعر الفائدة مثلاً يساعد على استخدام هذا التدفق الداخل لرأس المال في تمويل الاستيرادات وبالتالي يعتبر بند تسوية في ميزان الحساب الجاري.

ولكن في الحقيقة أن هذا المفهوم قد لا يلائم بسبب عدم توازن ميزان المدفوعات واقع الاقتصادات النامية، التي هي بحاجة ماسة ومستمرة إلى أموال الاستثمار طويل الأجل بغرض التنمية الاقتصادية السريعة، كما أنه قد لا يتفق مع ظروف الاقتصادات السوقية المتقدمة ومتطلباتها الأساسية، خاصة أثناء الحروب وبعدها مباشرة.

هذا بالإضافة إلى أن المفهوم المعني قد يتنافى مع الخصائص الرئيسة لحركة عناصر ميزان المدفوعات والتي بيناها سابقاً وتمكنا من خلالها تحديد العناصر الأساسية في هذا الميزان والتي تشمل: الحساب الجاري وحساب رأس المال طويل الأجل وحساب رأس المال قصير الأجل، والعناصر الهامشية والتي تضم حساب الذهب والائتمان قصير الأجل وحساب تخصيصات حقوق السحب الخاصة (SDR).

وكما بينا سابقاً فإن العناصر الأساسية المذكورة تضم التعاملات الذاتية أو المستقلة Autonomous Transactions أي التعاملات التي تجري دون تأثير الحسابات الخارجية وتقوم بغرض الربح أو تحقيق إشباع معيَّن، أما العناصر الهامشية المذكورة فإنها تعتبر ضمن التعاملات المتأثرة أو المحفزة Induced Transactions بالتعاملات المستقلة الملائمة لها Accomodating Transactions ولذلك فإن زيادة (أو نقصان) جانب المقبوضات بالنسبة لجانب المدفوعات في التعاملات المستقلة يقابلها بالضرورة نقصان (أو زيادة) جانب المقبوضات بالمقارنة مع جانب المدفوعات في التعاملات المتأثرة، وهكذا فإن البنك المركزي يقلل من أرصدته الأجنبية ويصدر الذهب بسبب الضغط على ميزان مدفوعاته لا بسبب قرار ذاتي.

وهو ما يعني أن حجم التبادلات المتأثرة، يكون مقياساً للفائض أو العجز، وأن

هذا الحجم هو حجم حركة الاحتياطي Reserve Movement لأن الاحتياطات الدولية هي التي تملأ الفجوة في ميزان المدفوعات ويمكن لنا بقيمتها الكلية قياس حجم الفائض أو العجز، وتشمل هذه الاحتياطات الذهب للأغراض النقدية (في الخزينة والبنك المركزي وصندوق استقرار الصرف Exchange Stabilization Fund وما يعرف بأرصدة الاستقرار الرسمية (OSB) Official Settlement Balances من العملات الأجنبية بالإضافة إلى الكمبيالات (الاعتماد المصرفية من قبل السلطات النقدية أو البنوك التجارية الخاضعة للرقابة) والائتمان قصير الأجل الذي يمكن تحويله إلى أموال سائلة في أي وقت كان وبأسعار مستقرة مثل سندات الخزينة ومن ثم تخصيصات حقوق السحب الخاصة (SDR) من صندوق النقد الدولي (IMF).

ومهما يكن من الأمر، فإن هناك عوامل عديدة تساهم في حدوث وتفاقم وانتشار الاختلالات في ميزان المدفوعات الدولية للبلدان المختلفة في العالم، نذكر منها ما يأتي:

1. السياسات الاقتصادية للدولة: والتي يمكن ومن خلالها مراجعة التاريخ الاقتصادي التمييز بين ثلاث حالات مختلفة:

أ. السياسات الحرة المنفتحة على دول العالم والتي مارستها غالبية الدول الصناعية السوقية (الرأسمالية المتقدمة) معتمدة على أجهزة إنتاجية مرنة في الداخل ومؤسسات إنتاجية وتبادلية وائتمانية متقدمة وسياسات الحكومة الداعمة لكافة النشاطات التجارية والرأسمالية المنتمية لمصالح بلدانها.

وهنا فإن حرية تدفق عناصر ميزان المدفوعات في غياب خطط أو سياسات حذرة للحد من تقلبات السوق وانعكاساتها الدولية قد أدت إلى تفاقم حدة الاختلالات وبالتالي امتداد تأثيراتها إلى مختلف البلدان المشاركة الرئيسة والتابعة، كما وأن تقلب أي بند في ميزان المدفوعات في ظل السياسات الاقتصادية المعنية - وعند معدلات معينة قد ينعكس بمعدلات تراكمية أكبر في كافة البنود الأخرى لهذا الميزان.

ب. السياسات المخططة مركزياً وهي تخضع كافة التعاملات التي تجري بالنقد

الأجنبي أو تنعكس على أرصدته لخطط مركزية إلزامية، وهذا ما اتبعته دول أوروبا الشرقية والصين وفيتنام في ظل أنظمة شمولية للتخطيط المركزي، وقد حملت هذه التجربة قيوداً كبيرة لمنع امتداد الأزمات أو التقلبات الرأسمالية إليها غير أن الدول المعنية بالمقابل عانت من نقص شديد في الصرف الأجنبي مما أدى إلى شيوع الأسواق السوداء غير القانونية التي كانت تتجاوز فيها أسعار العملات الصعبة مقابل السعر الرسمي للعملة الوطنية بأكثر من اربع مرات أحياناً وذلك بسبب تحديد السعر الأخير بأعلى من قيمته الحقيقية Overestimated Value هذا فضلاً عن التضخم المكبوت الذي ساد الاقتصادات المعنية ولعدة عقود وما أدى إليه ذلك من تبذير جانب هام من الأرصدة المتاحة للتنمية الاقتصادية والتحول التكنولوجي، كما وأن قيود الاستيرادات قد انعكست بشكل قاس على العرض الاستهلاكي وما تولد عنه من كره كل ما هو محلي Demophobia.

ت. السياسات الحذرة أو المتحفظة والتي تمارسها ومنذ بداية الثمانينات الولايات المتحدة وما انعكس عن هذه السياسات من ردود أفعال وتوجهات مضادة ولفترات معينة من جانب الدول الصناعية الأخرى، وهذا ما نلاحظه من أزمات الطاقة والحمائية الجديدة وتجارة السيارات مع اليابان وتجارة المنسوجات والموز مع أوروبا وأخيراً الحديد والصلب مع دول آسيوية وأوروبية ولا شك بأن لتأثيرات فرص العمل المحلية وربحية الشركات الأمريكية دوراً هاماً في السياسات المعنية.

وفضلاً عن ذلك فإن الوطنية الاقتصادية Economic Nationalism في مختلف بلدان العالم وخاصة النامية تدفع إلى تزايد الاعتماد على الإنتاج وهو ما يستلزم بالضرورة تبني سياسات الحماية والدعم وحتى الإغراق مما ينعكس إيجاباً أو سلباً على الحسابات الخارجية للبلدان المعنية بمزيد من الاختلالات.

2. الجهاز الإنتاجي ومستوى مرونته لتغييرات الأسواق المحلية والدولية – وهذا ما يرتبط أصلاً بالعلاقات الهيكلية للاقتصاد المعني، حيث يمكن التمييز بين علاقات متوازنة ومندمجة على محاور داخلية مستقلة بشكل رئيس وعلاقات مشوّهة

ومشتتة فيما بين مواقع قطاعية ومكانية غير منظمة ففي الحالة الأولى تكون كافة التدفقات لعناصر الإنتاج والسلع والخدمات والدخول والمعلومات إنسيابية تخدم هدف تعظيم كفاءة أداء العناصر المعنية والوحدات الإنتاجية والأسواق المختلفة، بينما في الحالة الثانية تختل العلاقة بين الطاقة الإنتاجية والطاقة الاستيعابية وتتعثر تنمية أحد القطاعات أو الأقاليم بسبب تخلف وعدم استجابة قطاعات أو أقاليم أخرى.

وهكذا في حالة الاقتصادات المتقدمة ضمن الظروف الاعتيادية، تتوافق حركات الموارد الاقتصادية والمنتجات المختلفة مع حركات الدخول والأسواق المحلية والخارجية وبالتالي تتعادل حسابات السلع والخدمات ورؤوس الأموال الاستثمارية مع حسابات التحويلات الخارجية عند أقصى عائد اجتماعي طويل الأجل وأكثره استقراراً وذلك لأن أي عجز في فترة ما يقابله طلب أكبر في أسواق المنتجات واستجابة أكثر للجهاز الإنتاجي في فترة أخرى.

غير أن في حالة الاقتصادات النامية يتراكم العجز بسبب عدم قدرة الجهاز الإنتاجي المحلي على توفير الفوائض الإنتاجية التنافسية إلى الأسواق الخارجية للإيفاء بخدمات الديون المستحقة هذا بالإضافة إلى أن ارتفاع نسبة مستلزمات الإنتاج من السلع الوسيطة المستوردة غالباً يعمل على تقليل القيمة المضافة فتستمر هذه القيمة منخفضة وغير قادرة على تحقيق التراكم الرأسمالي لمواجهة متطلبات التنمية من جانب ولتسديد الالتزامات المالية الخارجية حسب شروطها.

وفي ظل التقلبات الدورية تؤكد الدراسات المختلفة على أن الاتجاهات الصاعدة تتفوق على الاتجاهات الهابطة في قيم معاملات الدول الصناعية المتقدمة وذلك بسبب اهتمام هذه الدول بتسويق منتجاتها التمويلية وبرفع كفاءة استثماراتها الخارجية وهنا فإن مرونات الطلب على المنتجات التحويلية بشكل عام وإدارة الاستثمارات الرأسمالية من قبل الشركات المتعددة الجنسية تكفلان التفوق المذكور.

وفي المقابل تخضع المعاملات الاقتصادية للبلدان النامية لتقلبات منعكسة بسبب

التبعية الاقتصادية لهذه البلدان والمتولدة أساساً عن التخصص في إنتاج وتصدير مادة أولية واحدة أو عدد محدود من المواد الأولية ضعف تصبح عوائد هذا التصدير المتغير المستقل الأكثر أهمية لتحديد إيرادات الدولة من العملات الأجنبية واستثمارات البلد ومن ثم تشغيل القوى العاملة وطلب السوق المحلي وكذلك متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي.

وقد بيّن أن التقلبات الدورية تنعكس على قيم صادرات المواد الأولية وللبلدان النامية بشكل اشد في الاتجاهات الهابطة مقارنة بالاتجاهات الصاعدة، ومما زاد من سلبية هذه التقلبات عدم مرونة الطلب على المواد الأولية وضعف التراكم الرأسمالي في البلدان النامية، وهذا مع ارتفاع نسبة مساهمة الصادرات الأولية في بنود موازين مدفوعات البلدان المعنية وعدم تنويع هذه البنود بشكل اقتصادي فإن الاختلالات التي تحدث في هذه الموازين تتفاقم أكثر.

ومن ناحية أخرى فإن التمركز الجغرافي لحركات الموارد الاقتصادية والسلع والخدمات والدخول مع دول معينة بالذات والتي هي غالباً الصناعية السوقية المتقدمة فإن موازين المدفوعات الدولية للبلدان النامية المعنية تكون أكثر خضوعاً لا فقط للتقلبات الدورية التي تصيب الدول المذكورة بل ولسياسات ومؤسسات هذه الدول بصورة عامة.

ونتبيّن من نتائج العجز أو الفائض في موازين مدفوعات البلدان المختلفة، أن هذه النتائج تختلف من حيث إيجابياتها أو سلبياتها من اقتصادات صناعية غنية إلى اقتصادات نامية فقيرة وذلك بسبب التباين الكبير بين أجهزة إنتاجية مرنة تجاه التحولات التي تحدث في العلاقات الخارجية وأجهزة إنتاجية جامدة لا تستجيب بإيجابية وفاعلية لهذه التحولات.

ففي الاقتصادات الصناعية غير المتقدمة عندما يحدث العجز في ميزان الحساب الجاري يتدفق رأس المال طويل الأجل إلى بلدان أخرى ليستثمر في هذه البلدان ويحقق هناك عوائد مالية متنوعة يتم تحويلها إلى البلد الأم، وبالتالي ينقلب العجز في الحساب الجاري إلى فائض أي إلى خير للاقتصاد المعني.

بينما في الاقتصادات النامية الفقيرة، تؤدي ضغوط العجز في ميزان الحساب الجاري إلى مزيد من الديون قصيرة المدى وتحويل الذهب وحقوق السحب الخاصة (SDR) بهدف تغطية العجز المعني فيزداد بالتالي تراكم العجز في ميزان المدفوعات.

ويلاحظ في متابعة ديون البلدان النامية إن قيمة هذه الديون قد بلغت حالياً ترليونين ونصف ترليون دولار أمريكي تقريباً.

وهذا ما خلق مناخاً تجارياً ومالياً سيئاً ينعكس عل موازين مدفوعات البلدان المعنية بمزيد من الاختلالات وتعد دول مجموعة Heavily Indebted Poor (HIPC) Countries من أكثر الدول تأثراً بالديون المتراكمة وذلك رغم جهود هذه المجموعة وتحقيقها لبعض الانجازات في إعادة الجدولة والإعفاءات وتقليل تكاليف الخدمات.

3. تقلبات أسعار الصرف: وهي تتعلق بقيمة العملة الوطنية تجاه عملات البلدان المشاركة في التبادلات الاقتصادية، وخاصة العملات القابلة للتداول الدولي مثل الدولار الأمريكي والجنيه الاسترليني واليورو الأوروبي والين الياباني. وهنا فإن أي تغيير ناتج عن آلية السوق أو عن قرار حكومي في سعر الصرف ينعكس آنياً من خلال قيم المعاملات المختلفة ضمن ميزان المدفوعات حيث أن أسعار الصادرات وأسعار الاستيرادات تتغيران حسب تغيير سعر صرف العملة الوطنية التي تحدد بموجبها قيم عناصر الميزان المذكور، كما وينعكس في فترة لاحقة على كميات الصادرات والاستيرادات وعلى تدفق رؤوس الأموال فمثلاً عند تخفيض سعر صرف العملة الوطنية Devaluation لبلد ما يزداد الطلب الخارجي على صادرات هذا البلد ويقل الطلب المحلي على استيراداته، وهكذا فإن هذا التخفيض يعمل آنياً وخلال تأثير السعر على تقليل قيمة الحساب الجاري الصافي وينعكس فيما بعد وخلال تأثير الحجم بارتفاع قيمة الحساب الجاري الصافي، وهكذا تحدث اختلالات متتابعة في ميزان المدفوعات.

وعليه فإن تعديل سعر الصرف بأقل أو بأكثر من قيمته أي عند مستوى أدنى أو أعلى من مستويات الأسعار المحلية السائدة في علاقتها بالأسعار في الخارج يؤدي إلى ظهور الفائض (أو العجز) في ميزان المدفوعات، مثل تعديل الجنيه الاسترليني في

العام 1925 بعد العودة إلى نظام الذهب - بقيمة أعلى من مستوى الأسعار المحلية في علاقتها بالأسعار الخارجية، فازدادت استيرادات بريطانيا وانخفضت صادراتها مما اضطرت معه الحكومة البريطانية إلى الخروج عن نظام الذهب في العام 1931.

وحدث بالعكس في ألمانيا الاتحادية في العام 1948 عندما حدد سعر صرف المارك الألماني بأقل من مستوى الأسعار المحلية في علاقته بمستوى الأسعار الأجنبية وأدنى من إمكانات ألمانيا الإنتاجية، فحدث فائض في ميزان المدفوعات الألماني استمر في تراكمه عشر سنوات أو أكثر إلى أن اضطرت ألمانيا في نهاية الأمر إلى رفع القيمة الخارجية للمارك في العام 1961 بحوالي (5٪) وبعد أن قامت ألمانيا في منتصف الثمانينات برفع سعر المارك فإن هذا القرار قد أدى إلى خسارة شركة (VW) للسيارات لوحدها بـ (350) مليون دولار كما وهبطت مساهمة الأسواق الأمريكية كمنافذ تصديرية لهذه الشركة من حوالي (70٪) إلى حوالي (25٪) وذلك بسبب ارتفاع قيمة السيارة الواحدة المصدرة بعد تغيير سعر صرف المارك.

4. الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والتي تنعكس إيجاباً أو سلباً على التعاملات الاقتصادية الواردة في ميزان المدفوعات الدولية، فمثلاً في فترات الحروب والصراعات العسكرية والسياسية في البلدان النامية يوجّه جزء كبير من موارد البلد الاقتصادية الطبيعية والبشرية والمالية والإنتاجية لصالح النشاطات غير المدنية مما ينعكس بهبوط الإنتاج والتصدير وتزايد الاستيرادات والديون الخارجية وتقلص الاستثمارات المحلية وهروب القوى العاملة الماهرة ورؤوس الأموال الاستثمارية وكل ذلك ينعكس عادة بعجز ميزان المدفوعات الدولية غير أن الأمر يختلف في البلدان الصناعية المتقدمة وخاصة الولايات المتحدة التي تعتمد على احتياطاتها الموردية ومخزوناتها السلعية وعملاتها القوية فتكون فترات الحروب فترات رخاء وموازين ملائمة للمدفوعات الدولية.

المبحث الرابع

الفكر الاقتصادي وتوازن ميزان المدفوعات الدولية

اختلف الفكر الاقتصادي خلال تطوره في تحديد أسس تعديل الاختلالات التي تحدث في ميزان المدفوعات الدولية، ويمكن إجمال ذلك في آراء المدرستين الكلاسيكية والكينزية بالإضافة إلى المدرسة التخطيطية.

النظرية الكلاسيكية وتوازن ميزان المدفوعات

تهتم هذه النظرية بصيغة أساسية بتحليل توازن الميزان التجاري دون غيره من حسابات ميزات المدفوعات وعليه يعتبر هذا الإسهام الفكري ناقصاً منذ البداية.

وتعتمد النظرية الكلاسيكية على نظرية النفقات النسبية في التجارة الخارجية ونظرية كمية النقود، وذلك حيث تفسّر هذه النظرية من ناحية حركات السلع بين البلدان المختلفة على أساس الفروقات النسبية في أسعارها، وتربط من ناحية أخرى قيمة العملة الوطنية بكمية عرضها.

وهنا فإن تغيير مستويات الأسعار في بلد ما، يستتبعه بالضرورة تغيير حجم السلع المتبادلة واتجاهها، وبالتالي يحدث اختلال في ميزان المدفوعات بالسلب أو بالإيجاب، وأن هذا الاختلال لا يستمر طويلاً وإنما يزول في المعتاد وبصورة تلقائية دون أدنى تدخل حكومي، حيث أن زيادة قيمة الاستيرادات على قيمة الصادرات ولأي سبب كان مثلاً تنطوي بطبيعة الحال على وجود عجز في الميزان التجاري، وفي ظل نظام الذهب لابد من تغطية هذا العجز بالذهب، وهو ما يعني خروج النقود الذهبية من البلد المعني بمبلغ هذا العجز، ويؤدي ذلك حتماً إلى قلة عرض هذه النقود وبالتالي إلى انخفاض الأسعار المحلية، ويكون هذا الانخفاض مغرياً للمستوردين الأجانب فيزداد طلبهم على المنتجات المحلية، وأن مؤدى ذلك بالطبع زيادة الصادرات بالنسبة إلى الاستيرادات أي بمعنى آخر دخول نقود جديدة بما يعادل العجز السابق فيحدث التوازن في ميزان المدفوعات.

وهكذا تنحصر العلاقة في إعادة التوازن في النظرية الكلاسيكية في العلاقات السعرية، أي فيما بين مستويات الأسعار المحلية والأسعار الأجنبية للسلع المتبادلة وذلك بالاعتماد على دور كمية النقود في الداخل والخارج، وعلى تبعية هذه الكمية النقدية (من حيث الزيادة أو النقصان) لكمية الذهب الصادرة أو الواردة، نتيجة لما تفترضه هذه النظرية من أن زيادة أو نقصان كمية النقود تؤدي إلى زيادة أو نقصان الطلب الكلي على السلع والخدمات، وأن زيادة أو نقصان هذا الطلب تؤثر في مستويات الأسعار والنفقات دون مستويات التشغيل والدخل القومي.

وفي نفس الوقت تفترض هذه النظرية أن كمية النقود المتغيرة (بسبب تغيير الحسابات الخارجية) في ظل نظام الذهب هي كمية الذهب النقدي التي تدخل هذه الحسابات فحسب.

ولكن الواقع لم يكن نظام الذهب جامداً، كما تصوره الكلاسيك، أي في أن تعتمد كمية النقود على كمية الذهب تماماً، فعند دخول الذهب إلى القطر المعني (أو خروجه من هذا القطر) كان على البنك المركزي أن يزيد (أو يُقلّل) من عرض النقود بإضعاف كمية الذهب الداخلة (أو الخارجة) وذلك لأنه كان عليه أن يشتري (او يبيع) بجانب الذهب كمية من السندات الوطنية.

وبالإضافة إلى ذلك فإن نظام الذهب الذي اعتمدته النظرية الكلاسيكية لم يضمن في الواقع وخلال جميع الفترات التي طبق فيها تحقيق التوازن المنشود في ميزان المدفوعات، وإنما كان عاملاً من عوامل تحديد حجم المعاملات الاقتصادية، على الرغم مما ساهم فيه من تقليل حجم الاختلال.

كما ولاشك، أن الاتكال على دور النقود ونتائجها التلقائية في تعديل ميزان المدفوعات، جعل هذه النظرية تهمل إلى حد كبير الآثار الاقتصادية الفعلية لاختلالات ميزان المدفوعات في الداخل وخاصة في التشغيل والدخل القومي، حيث أنها حصرت هذه الآثار في الأسعار والنفقات.

وبالتالي استمرت هذه النظرية تسقط في اعتبارها تأثير الانعكاسات الاقتصادية المحلية في إعادة التوازن، إلى أن ظهرت النظرية الكنزية.

النظرية الكينزية وتوازن ميزان المدفوعات

رفضت النظرية الكينزية الدور الذي تلعبه كمية النقود في النظرية الكلاسيكية بل وأكدت على دور المؤثرات غير النقود والأسعار وخاصة التشغيل والدخل القومي في إعادة التوازن.

وحسب هذه النظرية عند حدوث عجز في ميزان المدفوعات الخاص بالبلد (A) مثلاً، فإن هذا العجز يموّل بالذهب والحسابات قصيرة الأجل ومهما كانت وسيلة التمويل هذه وبالتالي تزداد حصيلة الصادرات الصافية في البلد (B) الذي يستورد منه البلد (A) وتنتشر آثار هذه الزيادة بكميات متراكمة في التشغيل والدخل القومي خلال مضاعفات كل من التجارة الخارجية والاستثمار والتشغيل ومهما كانت الآثار التي تعقبها الإجراءات التعقيمية للبنك المركزي فإن الصناعات التصديرية بالضرورة تتأثر بهذه الزيادة وهو ما يفضي إلى زيادة الطلب على السلع المستوردة من القطر (أ) بجانب نمو نقطة التوازن (ولو بصورة جزئية).

وبالعكس فإن وجود الفائض في ميزان المدفوعات في القطر (أ) يؤدي (خلال المضاعفات المذكورة) إلى تغييرات متراكمة في الدخل القومي والتشغيل، ومع أخذ عاملي التسرب الرئيسيين: الميل الحدي للاستيراد والميل الحدي للادخار، نجد أن جزءاً من هذا الفائض يعود إلى القطر (ب)، (خلال زيادة الطلب على السلع المستوردة) إلى أن يتجه ميزان المدفوعات نحو نقطة التوازن فيحدث ذلك ولو بصورة جزئية.

وهكذا فإن هذه النظرية تعتمد على التأثيرات التي تباشرها اختلالات ميزان المدفوعات على مستويات التشغيل والدخل القومي، فإذا لم تحدث هذه التأثيرات أي إذا كانت التغييرات في ميزان المدفوعات ناتجة عن تحويلات رأسمالية بغرض المضاربة مثلاً، بحيث لا يتأثر تيار الدخل بها بشكل ملموس، فإن عملية التعديل لن يكون لها وجود.

ومع التقاء النظريتين الكنزية والكلاسيكية في وجود نوع من الديناميكية في الاتجاه التوازني في ميزان المدفوعات، فإن نوع عملية التعديل نفسها يختلف بينهما، ففي النظرية الكنزية هناك بديلان في ميزان المدفوعات وهما: إما استقرار مستوى

التشغيل والدخل القومي وإما التوازن الدولي[3]، بينما في النظرية الكلاسيكية، هناك بديلان آخران وهما: إما استقرار مستوى الأسعار المحلية وإما التوازن الدولي.

ولكن الواقع أن عملية التعديل التلقائية (أو شبه التلقائية) سواء كانت عن طريق الأسعار والأجور في ظل نظام الذهب أو عن طريق التشغيل والدخل القومي في ظل نظرية المضاعف، لم يبق منها إلا صورة باهتة لا تجد في الواقع شيئاً يُذكر حيث ركزت الدول على التوازن الداخلي وتركت إلى حدّ الإهمال التوازن الخارجي، وذلك اعتماداً على القيود المصطنعة في التجارة الخارجية والنقد الأجنبي واتكالاً على موارد الاحتياطي الدولي وخاصة الذهب والائتمان القصير الأجل وتخصيصات حقوق السحب الخاصة، وقد تولد عن هذا الاتجاه، انهيار النظام الذي اعتمدته اتفاقية Bretton- Woods في العام 1944 وذلك في العام 1973 بسبب التدفقات التضخمية المتزايدة للتسهيلات الائتمانية قصيرة الآجال والتي رافقت انهيار الأسس التي قام عليها النظام السابق والتي كانت منها:

1. ثبات سعر الذهب مع إدخال السوق الثنائية (أو المزدوجة) في شهر آذار من العام 1968.
2. قابلية تحويل العملات الأجنبية إلى الذهب عندما تم إيقاف قابلية الدولار الأمريكي للتحويل إلى الذهب في شهر أغسطس من العام 1971.
3. إنهاء نظام صندوق النقد الدولي (IMF) لأسعار الصرف الثابتة في العام 1973.

لقد بلغت التدفقات التضخمية -في ظل الالتزام الشديد بنظام أسعار الصرف الثابتة المعتمد على الدولار الأمريكي- حداً قوّضت السياسات الموضوعة لمقاومة التضخم في بعض البلدان (مثل ألمانيا الاتحادية وسويسرا) والتي كانت تعتبر جزر الاستقرار في العالم الرأسمالي، ففي ألمانيا كان للتدفقات الوافدة خلال السنوات الثلاث من ربيع العام 1971 وحتى ربيع العام 1973 أثر بالغ في القاعدة النقدية، حيث أن عبئها كان يتجاوز مجموع الزيادة في عرض النقد الداخلي، وفي سويسرا كان تدفق بضعة مليارات من الدولارات الأمريكية إليها في صيف العام 1971 كافياً لشل السياسية النقدية طوال عامين تقريباً.

ونعرض فيما يأتي بعض الإجراءات المقترحة لإزالة العجز في ميزان المدفوعات، وذلك بغض النظر عن طبيعتها التقليدية أو الحديثة:

1. إذا كان العجز ناتجاً عن هبوط حصيلة الصادرات -وخاصة في الاقتصادات النامية التي ترتفع فيها نسبة هذه الحصيلة إلى مجموع مقبوضاتها- لابد من التأكيد على تشجيع تجارة التصدير وبمختلف الطرق منها:

أ- تخفيض أسعار السلع المصدرة - التي تتمتع بمرونة في الطلب عليها بالنسبة لتغيرات أسعارها في الأسواق الخارجية - وذلك خلال تقليل تكاليفها بالضغط على العوائد الخاصة بعوامل إنتاجها- مع أخذ ضغوط نقابات العمال ومقاومتها لتقليل الأجور في الاعتبار.

ب- إعفاء أو تقليل رسوم التصدير ومنح منتجي السلع المصدرة إعانات (عند تخفيض أسعار منتجاتهم).

ويفضل ذلك في حالة الصادرات الثانوية (للاقتصادات النامية) كالصادرات غير النفطية للعراق.

وإذا كانت زيادة الصادرات غير كافية لإزالة العجز، لابد من الالتجاء إلى الضغط على الاستيرادات عن طريق زيادة الرسوم الجمركية.

2. الالتجاء إلى تقليص Contraction حجم العملة الوطنية المتداولة (في الداخل) بغرض تقليل الطلب على السلع والخدمات (المستوردة) فيما إذا كانت علاقة الطلب إلى الدخل بالنسبة لهذه السلع والخدمات مرنة وهو ما يؤدي إلى تخفيض المستوى العام للأسعار المحلية، وبالتالي إلى تقليل الاستيرادات وزيادة الصادرات، حيث يثبط ذلك اندفاع الموردين إلى استيراد المنتجات الأجنبية ويشجع (في نفس الوقت) المصدرين الأجانب على زيادة طلبهم من المنتجات المحلية.

ولكن الواقع إذا كان في المقدور ضمان نجاح السياسة النقدية - وخاصة فيما يتعلق بكمية النقود المتداولة - في البلدان المتقدمة، فإن مآلها في البلدان النامية غالباً الفشل وذلك لأن الجزء الأكبر من الطلب على المواد الأولية المصدرة

من قبل هؤلاء البلدان، يعتمد على الخارج، وهو ما لا تصل إليه السياسة النقدية، وأن القطاع المعيشي لا يزال يغطي قسماً من الاقتصادات النامية، وأن أدوات سياسة البنك المركزي (تغيير سعر الخصم ونسبة الاحتياطي الإلزامي للبنوك التجارية وعمليات السوق المفتوحة)، غير فعّالة في معالجة الانكماش أو التضخم في هذه الاقتصادات.

3. تخفيض سعر صرف العملة الوطنية Devaluation: وأن نجاح هذا الإجراء يعتمد على رد فعل الأجانب ومرونة الطلب الخارجي على المنتجات المحلية وكذلك على مدى كفاءة ومرونة الجهاز الإنتاجي المحلي تجاه تغييرات الطلب الخارجي.
4. توجيه التجار نحو تحديد تحويلاتهم من مقبوضات التصدير (بغرض تمويل الاستيرادات) في حدود هذه المقبوضات، أي بعبارة أخرى يتم تحديد الاستيرادات بمقدار الصادرات المتحققة.

ولا شك بأن هذا الإجراء أكثر توافقاً مع أنظمة التخطيط المركزي والرقابة الشديدة على عمليات التحويل، ولكن مهما قل شأن هذه الأنظمة وهي في طريقها إلى التحول نحو أنظمة السوق التنافسية والاندماج في الاقتصاد العالمي فإن مسألة التوجيه والإرشاد في هذا المجال تبقى هامة.

المدرسة التخطيطية وتوازن ميزان المدفوعات

اعتمدت اقتصادات التخطيط المركزي الشامل ولعدة عقود خطة النقد الأجنبي بدلاً من ترك قيم المعاملات الاقتصادية الدولية لآليات السوق وحركات الأسعار وذلك باعتبار أن التخطيط العلمي يكفل مسبقاً تطابق القيم التخمينية المتوقعة مع القيم الحقيقية المتولدة عن المشروعات المخططة، وبالتالي فإن قيم المعاملات الخارجية شأنها شأن قيم المعاملات الداخلية تخضع لتنبؤات مؤكدة، فتضمن خطة النقد الأجنبي تعادل مقبوضات الدولة من النقد الأجنبي مع مدفوعاتها من هذا النقد.

وهنا - حسب المدرسة التخطيطية - لا تبرز صعوبة فيما إذا تعادل جانباً الخطة أو إذا زادت القيمة الكلية لكافة بنود الإيرادات على القيمة الكلية لكافة بنود النفقات وذلك

لتحقق النتائج المخططة في الحالة الأولى (أي تنفيذ الخطة بصورة كاملة) ولحدوث فائض في النقد الأجنبي في الحالة الثانية، حيث يفترض في هذه الحالة الأخيرة توجيه الفائض المتحقق توجيهاً اقتصادياً سليماً دون إعطاء نتائج سلبية على الاقتصاد الوطني.

ومن الإجراءات التي يمكن الالتجاء إليها في هذا السبيل، أي من أجل استيعاب الفائض هي:

1. إنفاق المبالغ التي تحصل عليها الدولة كفائض في ميزان النقد الأجنبي على السلع والخدمات الإضافية التي تحتاجها مشروعات التنمية المخططة. أو
2. تقديم المبالغ الفائضة من النقد الأجنبي إلى بعض الدول الأخرى في شكل قروض. أو
3. إضافة المبالغ المعنية إلى الاحتياطي العام للدولة في شكل الذهب عادة.

وتؤدي هذه الإجراءات إلى زيادة النفقات وبالتالي إلى إعادة توازن الميزان.

أما في حالة العجز فإن الصعوبة تبرز بشكل واضح حيث أن نتائج ذلك قد تنعكس على حجم الاستثمارات ومستوى الاستهلاك العام ومن ثم على الخطة ككل، وفي نفس الوقت تعتبر إجراءات التعديل أي إعادة التوازن أصعب في حالة العجز منها في حالة الفائض.

ومن الإجراءات التي يمكن اتخاذها لإزالة عجز ميزان المدفوعات هما ما يأتي:

1. تخفيض النفقات العامة عن طريق تقليل الاستيرادات من بعض السلع، وقد يؤثر هذا الإجراء في تنفيذ المشروعات الاقتصادية التي سبق وأن تم طلبها للحاجة إليها وذلك إذا تعلقت هذه الحاجة بالسلع الإنتاجية أو قد يخل بالتوازن المخطط بين دخول السكان ونفقاتهم النقدية عندما يتعلق الموضوع بالسلع الاستهلاكية.
2. زيادة حجم الإيرادات عن طريق زيادة الصادرات من بعض السلع، وهو ما قد يزيد من أعباء المشروعات المنتجة لها، أو قد يزيد من صعوبة تحقيق التوازن، أو قد يزيد من صعوبة تحقيق التوازن إذا كانت هذه المشروعات بحاجة إلى سلع ومواد أولية مستوردة.

3. الاقتراض من الدول الأخرى، وهذا ما يجعل الدولة مديونة بقيمة القروض إلى الخارج، وبالتالي فإن هذا الإجراء يستتبع سداد الديون المستحقة مع فوائدها بالسلع والخدمات المحلية أو بالذهب أو العملات الحرة التي تشكل جزءاً من احتياطي الدولة.

4. السحب من الاحتياطي العام للدولة، وهو ما يؤدي إلى إضعاف ضمانات الدولة ضد التقلبات التي قد تحدث في الأسواق الرأسمالية وضد التطورات غير المتوقعة في الخارج، وإلى التقليل من إمكانية الاقتصاد الوطني على مواجهة عجز جديد في ميزان المدفوعات مستقبلاً.

ومهما كانت النتائج المترتبة على هذه الإجراءات فإن من شأنها تحقيق التوازن المنشود في ميزان المدفوعات، أي تنفيذ خطة النقد الأجنبي المتوازنة وحسب الترتيب والتوقيت المحدودين.

وعلى ما سبق ظهرت نقاط تباين عديدة بين خطة النقد الأجنبي الأخيرة في ظل أنظمة التخطيط المركزي الإشتراكية السابقة وموازين المدفوعات الدولية المعتمدة في ظل أنظمة الاقتصادات السوق وفي البلدان النامية، ويمكن هنا أن نذكر النقاط الآتية على سبيل المقارنة:

1. أن ميزان المدفوعات في البلدان الرأسمالية والنامية لا يقوم على أساس التخطيط وأن أي تحديد مسبق لبنوده ومحتوياته لا يكون مُلزماً، وخاصة وأن تنفيذه يرتبط بصفة رئيسة بآلية السوق وبنشاط القطاع الخاص، أما خطة النقد الأجنبي فإنها ملزمة للأجهزة المسؤولة في الدولة ، وتوجّه وتراقب مركزياً من قبل أعلى السلطات السياسية والإقتصادية.

2. إنَ ميزان المدفوعات في إقتصادات السوق يعتبر قناة لنقل التقلبات ، أما خطة النقد الأجنبي فإنها تعتبر صمّام أمان لتحصين الإقتصادات المخططة من التقلبات الخارجة.

3. إن ميزان المدفوعات الدولية غير المخطط يحتوي على كافة المعاملات الإقتصادية للبلدان الرأسمالية والنامية بما فيه المعاملات التي تتم على أساس المقايضة

وكذلك الهبات والقروض والتعويضات العينية، ولكن هذا الميزان في نفس الوقت يسقط في اعتباره تفاصيل السلع والمواد الأولية والخدمات التي تدخل في التبادل وذلك كمؤشر يؤخذ به، لما يحدث من تغيير هيكلي في الاقتصاد الوطني.

أما خطة النقد الأجنبي فإنها تركّز على المعاملات التي تتم بالعملات الأجنبية ولا تتضمن تلك التي تتخذ صور المقايضة والعروض الخارجية والتعويضات والهبات العينية، وفيما يخص معاملات دول أوربا الشرقية فيما بينها أي ضمن دول هذه الكتلة فإنها كانت تمثل المقبوضات والمدفوعات النقديتين اللتين تتمان عادة بالروبل القابل للتحويل ، غير أن المعاملات التي كانت تجري مع الدول الأخرى خارج الكتلة الاشتراكية فإنها كانت تنحصر فيما يتم بالعملات الأجنبية.

كما وأن الخطة المذكورة لم تكن تُظهر العمليات التي كانت تتم فيما بين الهيئات الوطنية، حتى لو تعلقت هذه العمليات بالعالم الخارجي.

المبحث الخامس

ميزان المدفوعات الدولية ومضاعف الإنفاق الأجنبي

يؤدي ارتفاع كل من نصيب الصادرات الصافية (E-M) في توليد الدخل القومي ونسبة رؤوس الأموال الأجنبية إلى مجموعة رؤوس الأموال العاملة في البلدان النامية إلى أن يكون الإنفاق الأجنبي الصافي المتولد عن المعاملات الإقتصادية الدولية لهذه البلدان (ضمن حسابي الجاري ورأس المال لميزان المدفوعات الدولية) عاملاً أساسياً في تحديد حجم الإنفاق القومي، وبالتالي في تحديد حجم التشغيل والدخل النقدي في البلدان المعنية وذلك لأن الإنفاق هو الذي يولّد الدخل بحيث يتكافأ مقدار الدخل القومي النقدي مع الإنفاق النقدي على الإنتاج الجاري للسلع والخدمات خلال السنة:

$$Y = AE = C + I + G + E_N$$

Y الدخل القومي

AE الإنفاق الإجمالي Aggregate Expenditures

C الإنفاق الاستهلاكي الخاص

I الإنفاق الاستثماري الخاص

G الإنفاق الحكومي

E_N الفرق بين الصادرات والإستيرادات أو الصادرات الصافية أو (E-M).

وعليه فإن تقلبات الإنفاق الأجنبي الصافي تؤدي إلى تقلبات أخرى (أكثر اتساعاً) في الدخل القومي والتشغيل في البلدان النامية خلال ما يعرف بأثر المضاعف، الذي هو في حقيقته مضاعف التجارة الخارجية ومضاعف الاستثمار الأجنبي وهما يشكلان مضاعف الإنفاق الأجنبي والذي كثيراً ما يذكر باسم مضاعف التجارة الخارجية فقط.

ويفهم المضاعف Multiplier على أنه: (معدل تغير Rate of Change لمتغير توازني داخلي Endogenous Variable أي تتحدد قيمته بحل النموذج، وذلك عند تغيير إحدى معلماته أو أحد متغيراته الخارجية Exogenous Variable) ويجري التركيز في الاقتصاد الكلي غالباً على تغيير الدخل القومي التوازني عند تغيير يحدث في أي معلمة أو خارجي ضمن محددات هذه القيمة التوازنية.

وفيما يخص مضاعف الإنفاق الأجنبي هنا فإنه يعتمد على التغيير المستقل Automonons في الإنفاق الأجنبي كمتغير خارجي الذي يؤدي إلى تغيير أكبر أي مضاعف في الدخل القومي.

ويجري عمل المضاعف في الاتجاهين (الصاعد والهابط)، حيث أن الزيادة المستقلة أو الذاتية في الإنفاق الأجنبي الصافي (نتيجة لأي سبب كان مثل حدوث تغيرات في أذواق المستهلكين أو في أسعار الصرف الأجنبي أو في ظروف العلاقات الدولية أو في مناخ الاستثمار السائدة...) تؤدي إلى زيادة مضاعفة أو متراكمة في الدخل القومي، وبالعكس فإن الانخفاض المستقل أو الذاتي في الإنفاق المذكور يؤدي إلى هبوط مضاعف أو متراكم في الدخل القومي.

ويعتبر مضاعف الإنفاق الأجنبي في الاقتصاديات النامية بمثابة مضاعف الاستثمار في الإقتصادات المتقدمة، وذلك نظراً لأهمية كل مكوّنات هذا الإنفاق وخاصة التجارة الخارجية في تحديد الطلب الإجمالي ومستوى النشاط الإقتصادي، ومع ذلك فإن قيمته غالباً ما تكون منخفضة بنتيجة لعاملين رئيسيين، وهما أولاً ـ تسرب مبالغ كبيرة من دورة الدخل القومي وثانياً ـ عدم مرونة الجهاز الإنتاجي في البلدان النامية عموماً وبالتالي ضعف استجابته لتغييرات الإنفاق القومي.

وبالنسبة للعامل الأول، فإنه يعود بصفة أساسية إلى تزايد المبالغ التي تذهب إلى استيراد السلع والخدمات المختلفة وذلك بسبب العامل الثاني والذي هو ضعف جهاز الإنتاج المحلي وعدم قدرته على تلبية الحاجات المتزايدة للسكان وعلى توفير متطلبات برامج الأمن والدفاع التي تنفذها الحكومات، هذا بالإضافة إلى ارتفاع حجم تحويلات دخول عناصر الإنتاج الأجنبية والوطنية بسبب ظروف عدم الاستقرار السائدة في

البلدان النامية، كما ويعد الادخار عنصراً من عناصر التسرب Leakage من دورة المضاعف.

وهكذا كلما ارتفع الميل الحدي للاستهلاك Marginal Propensity to Consume وانخفاض الميل الحدي للاستيراد Marginal Propensity to Import وقلت التحويلات الخارجية للعملات الأجنبية ازداد معدل مضاعف الإنفاق الأجنبي.

وهو ما يعني بالمقابل أن معدل مضاعف الإنفاق الأجنبي يرتبط عكسياً بالميل الحدي للادخار والميل الحدي للاستيراد والميل الحدي للاستثمار الوطني في الخارج والميل الحدي لتحويل الدخول الخاصة بعوامل الإنتاج الأجنبية.

ولتوضيح هذا المضاعف نعرض النموذج الآتي:

إذا كان:

Y = الدخل القومي.

D° = مجموع الإنفاق الداخلي (العام والخاص).

أي أن $D^\circ = C^\circ + I^\circ + G^\circ$

وهو معطى خارجياً Exogenously

E = قيمة الصادرات

M = قيمة الاستيرادات

e_1 = الميل الحدي للتصدير

e_2 = الصادرات المستقلة

m_1 = الميل الحدي للاستيراد.

m_2 = الاستيرادات المستقلة

y = الدخل التوازني

$$Y = D^\circ + E - M \quad \text{......} (1)$$

$$E = e_1 Y + e_2 \quad \text{......} (2)$$

$$M = m_1 Y + m_2 \quad \text{.........} (3)$$

وبتعويض المعادلتين (1) و (2) في المعادلة (3):

$$Y = D^\circ + e_1 Y + e_2 - m1y - m_2 \quad \text{.........} (4)$$

$$Y - e_1 Y + m_1 y = D^\circ + e_2 - m_2 \quad \text{.........} (5)$$

$$\bar{y} = \frac{1}{1 - e + m_1}\left(D^\circ + e_2 - m_2\right) \quad \text{.........} (6)$$

وبعد اشتقاق $\bar{y}$ بدلالة التغيير في المتغير الخارجي (D°) أو في إحدى المعلمتين: (e_2) أو (m_2) فيكون معدل التغير أو المضاعف:

$$\Rightarrow \frac{1}{1 - (e_1 - m_1)}$$

المضاعف عند تغيير (D°) يكون موجباً:

$$\frac{\partial \bar{y}}{\partial D^\circ} \rangle 0$$

والمضاعف عند تغيير (e_2) يكون موجباً أيضاً:

$$\frac{\partial \bar{y}}{\partial e_2} \langle \; 0$$

ولكن المضاعف عند تغيير (m_2) يصبح سالباً:

$$\frac{\partial \bar{y}}{\partial m_2} \langle \; 0$$

وهنا فإن للميل الحدي للصادرات الصافية (EN) دوراً هاماً في تحديد معدل مضاعف الإنفاق الأجنبي، أي أن هذا المعدل يتوقف على الفرق بين الميل الحدي للتصدير (e_1) والميل الحدي للاستيراد (m_1).

غير أن المضاعف إن يدفع بالقيم باتجاه الصعود أو باتجاه الهبوط يتوقف على إشارة المتغير الخارجي أو المعلمة المعتمدة.

وحيث أن الاستيراد يمثل تسرباً من دورة الإنفاق ومن ثم من تدفق الدخل فإنه يؤثر سلباً على معدل المضاعف وإشارته أيضاً.

فإذا تصورنا أن معدل المضاعف يساوي 2 فإن الدخل القومي يزداد في نهاية تراكمات المضاعف إلى ضعف قيمته (أي بنفس المعدل).

وعلى ما تقدم فإن التسرب يخفض من أثر الإنفاق الأجنبي عما يمكن أن يحدث فيما لو أنفق جميع الدخول المتولدة عن الصادرات وعن رؤوس الأموال الأجنبية الداخلة على السلع والخدمات المنتجة محلياً.

حيث أن عناصر التسرب لا تخلق دخلاً ولا توجد عملاً للمضاعف ولكنها تخفّف من قوة اندفاع دورة الدخل القومي وتقلل من قوة المضاعف.

وهكذا يمثل الحسابان: (الجاري) و(الرأسمال) في ميزان المدفوعات الدولية دوراً مزدوجاً في مضاعف الإنفاق الأجنبي، فمن ناحية يخلق هذان الحسابان دخلاً جديداً ومن ناحية أخرى يقيدان مقدار هذا الدخل حسب عناصر التسرب في الاقتصاد المعني.

الهوامش

(1) لمزيد من التفاصيل، راجع:

J. D. Gwartney et. al, Economics, Dryden, New York, 2000 pp 444, 470.

J. B. Tucker, Survey of Economics, South - Western, Cincinnati, 1998, pp 441- 444.

S. F. Goodman, Economics, Macmillan, London, 1998 pp 248 - 249.

IMF, Balance of Payments, Manual, Washington D. C. 1998.

IMF, World Economic Outlook, Washington D. C., 2004.

IMF, Balance of Payment Yearbook, Washington D.C. 2000.

J.S.L. MacCombie and A.P. Thirlwall, Economic Growth and the Balance of Payments Constrains, St, Martin Press, London, 1994, pp 20-25.

P. T. Ellsworth, op. cit pp 230 - 253, 300- 320.

M.C. Vaish; op, cit pp 469.472 –

M. Obstfeld , P. R. Krugman المرجع السابق ص 314.

محمد علي رضى الجاسم: دروس في العلاقات الاقتصادية الدولية، جامعة بغداد، بغداد 1961 ص ص 128 – 136.

فؤاد هاشم عوض: التجارة الخارجية والدخل القومي، دار النهضة العربية، القاهرة، 1969 ص ص 178 – 244.

أحمد جامع: العلاقات الاقتصادية للدول الاشتراكية، دار النهضة العربية، القاهرة 1973.

هوشيار معروف: (ميزان المدفوعات الدولية والنظم) الاقتصادية المختلفة، في النفط والتنمية، كانون الأول (ديسمبر) 1976 ص ص 28 – 58.

6

أسواق الصرف الأجنبي

الفصل السادس

أسواق الصرف الأجنبي

تتناول دراسة أسواق الصرف الأجنبي كافة التعاملات النقدية التي تجري فيما بين العملات المختلفة -وخاصة أكثرها قبولا في التداول الدولي- من خلال تحديد مؤثرات الطلب على هذه العملات وعرضها، وتشخيص واقع التوازن والاختلال في الأسواق المعنية، مع بيان نتائج العمليات الصيرفية التي تتم بالعملات المتداولة على مؤشرات الاقتصاد المتباينة، هذا فضلا عن متابعة التأثيرات المتبادلة ما بين اتجاهات الطلب والعرض من جانب والسياسات الاقتصادية الكلية من جانب آخر.

وعليه يتضمن هذا الفصل المباحث الآتية:

المبحث الأول- مفهوم سوق الصرف الأجنبي وعوامل تطورها.

المبحث الثاني- أنظمة الصرف الأجنبي.

المبحث الثالث- توازن أسواق الصرف الأجنبي وعوامل تقلباتها.

المبحث الرابع- السياسات الاقتصادية الكلية وأسواق الصرف الأجنبي.

المبحث الأول

مفهوم سوق الصرف الأجنبي وعوامل تطورها[1]

نعالج في هذا المبحث، الموضوعين الرئيسين الآتيين:

أولاً- مفهوم سوق الصرف الأجنبي.

ثانياً- عوامل تطور سوق الصرف الأجنبي.

أولاً- مفهوم سوق الصرف الأجنبي

يفهم سعر الصرف الأجنبي بأنه قيمة وحدة واحدة من عملة وطنية مقابل وحدات من عملة أجنبية أو أنه قيمة وحدة واحدة من عملة أجنبية مقابل وحدات من عملة وطنية. مثلا يحدد سعر صرف الدولار الأمريكي تجاه الجنيه الاسترليني إما بدولار واحد مقابل 0.54 جنيه أو بجنيه واحد مقابل 1.85 دولار.

وهنا بموجب القيم (السوقية الجارية) أو (المقررة) تتم عمليات تبادل العملات المختلفة في أسواق الصرف الأجنبي.

ويمكن تعريف سوق الصرف الأجنبي على أنها: (إلتقاء البائعين والمشترين للعملات المختلفة، بغض النظر عن الزمان والمكان، حسب معلومات وآليات وأنظمة معينة للإفادة من فروقات الأسعار أو لما يحقق احتياجات عمليات تبادل السلع والخدمات والأصول المالية والموارد الأخرى).

ويتضح من هذا التعريف، أن أسواق الصرف تتسم بما يأتي:

1. إنها تعمل يوميا وعلى مدار الساعة، وبالتالي كلما ازدادت شبكات الاتصالات الدولية تطورا واتساعا وانخفضت تكاليف هذه الشبكات ازدادت نشاطات أسواق الصرف وتعددت مهامها دون أي تقيد بزمن أو بموقع ما.

2. تحديد وإعلان أسعار الصرف الأجنبي للعملات المعوّمة أو المرنة تجاه تغييرات الطلب والعرض. ويجري التأكيد عادة على العملات المتسمة بالتداول الدولي مثل الدولار الأمريكي والجنيه الاسترليني واليورو الأوروبي والين الياباني.
3. إن تقلبات أسواق الصرف الأجنبي غالبا ما انعكاس لتقلبات أسواق السلع والخدمات والأصول المالية والموارد الأخرى. لأن الطلب على العملات الأجنبية وعرضها مشتقان من الطلب والعرض السائدين في الأسواق الأخيرة، وحيث هناك تجارة واستثمار وسياحة وسفر.
4. تجري عمليات التبادل في أسواق الصرف الأجنبي حسب ترتيبات منظمة غالباً. وهنا تنقسم الأنظمة السائدة بين نوعين رئيسيين: أحدهما- يركز على الصفقات التي تتم فيما بين البنوك التجارية Interbank Markets أو أسواق التجزئة والوسطاء الماليين. والآخر- يهتم بالتعاملات التي تنجز فيما بين البنوك التجارية وزبائنها.

كما وتعتبر أسواق الجملة غير النظامية أو ما وراء الكاونتر Over- the counter (OTC) من أهم أسواق الصرف الأجنبي حيث يتعامل فيها الوسطاء والمتعهدون.

وهكذا تتميز أسواق الأجنبي في صيغها الاعتيادية عن الأسواق السوداء التي تجري بصورة غير مشروعة والتي عادة ما تظهر في ظل الأنظمة الشمولية كالاشتراكية السابقة وتتولد عن قيود الحكومة ومنع أجهزتها لعرض العملات الأجنبية والطلب عليها من قبل الأفراد خارج نطاق الوكالات المرخصة.

كما وأن الأسواق المعنية تختلف عن الأسواق الموازية Parallel Markets التي سادت بعض دول أمريكا اللاتينية وخاصة Guatemala لأكثر من ثلاثة عقود حيث سمحت الحكومات لدوائر البريد بتحويل مليارات الدولار وبأسعار متميزة مثلا بواقع Quetzale واحد لكل وكان هذا السعر أعلى من الأسعار التي سادت أسواق الصرف الأجنبي بشكل عام.

ثانياً- عوامل تطور سوق الصرف الأجنبي

حَقّقت أسواق الصرف الأجنبي في العالم ومنذ بداية ثمانينات القرن الماضي تحولات كبيرة من حيث التنويع والتوسع والانتشار. فقد نما حجم المعاملات في هذه الأسواق بسرعة عالية استجابة لتزايد الاستثمار والتبادل الدوليين. كما وأسهم في المقابل تطور أسواق الصرف الأجنبي في تحقيق معدلات متصاعدة في أحجام وهياكل حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال. ولا شك بأن ما حدث من تطور في تسهيلات التحويلات الخارجية والصرف الأجنبي قد دفع أيضاً إلى تعاظم حركات الموارد البشرية من القوى العاملة والمنظمين الاقتصاديين.

وهكذا بلغت القيمة الكلية للمعاملات الجارية في أسواق الصرف الأجنبي حوالي ترليونين دولار في بداية العقد الأول من هذا القرن. علماً بأن القيمة الكلية لاحتياطات العملات الأجنبية لبلدان IMF قد بلغت في نهاية العام 1998 أكثر من (1.6) ترليون دولار.

لقد تحققت التطورات السابقة في أسواق الصرف الأجنبي نتيجة لعوامل عديدة، نذكر منها:

1. تضخم قيم الصفقات البترولية حتى تجاوزت أسعار البترول الخام في التجارة الدولية (55) دولار للبرميل الواحد في الربع الأول من العام 2005. هذا بالإضافة إلى ارتفاع ملموس في قيم الاستثمارات والتبادلات الأخرى بشكل عام.
2. تعاظم العولمة الاقتصادية مع تزايد انفتاح الاقتصادات القومية بما فيها اقتصادات التخطيط المركزي الشمولية في شرقي أوروبا وآسيا والاقتصادات المتخلفة شبه المغلقة ضمن مجموعة (العالم الثالث).

لقد أسهم الانفتاح المتتابع للاقتصادات المذكورة سواء كانت تلك التي حكمتها الأحزاب الشيوعية أو تلك التي عرفت باقتصادات العالم الثالث في زيادة الاندماج بمراكز السيطرة في الاقتصاد الدولي ومن ثم في تكريس العولمة التي تعمل على

تعاظم أحجام المعاملات الاقتصادية الجارية في أسواق الصرف الأجنبي. فمثلا بعد أن كانت حسابات العملات الأجنبية في ظل الأنظمة الاشتراكية (الماركسية) السابقة شبه مغلقة في جانب كبير منها على دول الكتلة الشرقية وهي تخضع لقيود (تخطيط النقد الأجنبي الحكومية) أضيفت هذه الحسابات برمتها إلى التعاملات النقدية الدولية وبعملات معوّمة حرة التبادل. من ناحية أخرى وبعد أن كان الاقتصاد المعيشي والاستهلاك المباشر وضعف الموارد وضيق الأسواق في البلدان النامية يعيق أي توسع في التعاملات الاستثمارية والتجارية والنقدية الدولية لهذه البلدان أسهمت القيم المتزايدة لصادرات البترول الخام والتسهيلات الائتمانية التي تجاوزت حاليا ترليونين ونصف ترليون دولار في تعاظم حركة السلع والخدمات والأصول والموارد البشرية والمعلومات من وإلى البلدان النامية مما اتسع معه حجم التبادل الدولي لهذه البلدان في أسواق الصرف الأجنبي.

3. إن تطور تكنولوجيا المعلومات بمختلف أجهزتها وشبكاتها ونظمها ومؤسساتها قد أسهم في استمرار نشاطات الصرف الأجنبي وعلى مدار الساعة وذلك لما انعكس عن هذا التطور من تعزيز قدرات الأسواق المعنية على خزن وتحليل ونشر المعلومات، وكذلك على تسهيل إجراء التحويلات وتعديل الأسعار وتصفية الأسواق.

4. ظهور أسواق جديدة للاستثمارات المالية الدولية والتي زادت من درجات التأكد في المعاملات الاقتصادية التي شهدت توسعات كبيرة. ومن أهم هذه الأسواق يمكن الإشارة إلى أسواق المشتقات Derivative Markets لعقود المستقبليات Futures والآجلات Forwards والخيارات Options والمقايضات Swaps.

5. بروز أسواق Eurodollar منذ أوائل خمسينات القرن الماضي والتي نشأت في البداية من دخول مبالغ كبيرة ومتزايدة محولة إلى الدولار الأمريكي من دول أوربا الشرقية إلى البنوك القائمة في أوربا الغربية. ومن ثم تراكمت مع هذه المبالغ الأرصدة المحولة بالدولار من مناطق أخرى في العالم. فتجمعت حسابات Eurodollar لتشكّل أسواقها من خلال البنوك الأوروبية وفروع البنوك الأمريكية في الخارج وذلك لأغراض النشاطات المصرفية حيث تخلى مودعوها عن حقهم

في استخدام هذه الأرصدة أو السحب عليها لفترة زمنية معينة، خاصة عند الإحساس بسلامة الودائع وهي مؤمنة وإن بنوك الدولة تقوم بدور المقرض الأخير لمواجهة مخاطر عدم الإيفاء بالالتزامات المالية.

لقد توسعت أسواق Eurodollar وتجاوزت حدود الدول الأوروبية ، حتى أصبحت منطقة البحر الكاريبي مركزا مهما لعملياتها في نصف الكرة الغربي، بينما صارت سنغافورة من أهم مراكز آسيا لهذه العمليات.

وهكذا ومن خلال هذه الأسواق ازدادت إمكانات رجال الأعمال في أوروبا وأمريكا اللاتينية وآسيا للتعامل كالدولار، كودائع أو تحويلات أو قروض وذلك بدلا من الالتجاء إلى المؤسسات المصرفية القائمة في الولايات المتحدة الأمريكية وخاصة إذا ما أخذنا في الاعتبار مسائل التوافق في التوقيت مثلا مع لندن في أوروبا ومع سنغافورة في آسيا. كما وأن خدمات الائتمان المحلي في هذه المناطق تتسم عادة بتكاليف أدنى مقارنة بتلك السائدة في الولايات المتحدة. خاصة وأن فروع البنوك الأمريكية تقدم غالبا قروضها بأسعار فائدة أفضل خارج الولايات المتحدة مقارنة بما تطالب به في الداخل وذلك لأن تكاليف الخدمات المصرفية في الخارج كثيرا ما أقل كما وأن الرقابة الحكومية أخف مما هو سائد في الولايات المتحدة.

وهنا فإن تعاظم أسواق Eurodollar قد حقق تراكما متزايداً للأرباح المصرفية. وهو ما زاد بالتأكيد من توسع أسواق الصرف الأجنبي.

6. إن اتفاق غالبية أعضاء الاتحاد الأوروبي على تبني Euro كعملة موحدة قد أسهم في انخفاض تكاليف تبادل عملات الدول المعنية فيما بينها ومع العملات الأخرى خارج منطقة اليورو، كما وقلل هذا الاتفاق من مخاطر تقلبات أسعار صرف العملات السابقة عندما كان يجري تبادلها بشكل مستقل وخاصة في أوقات ارتفاع معدلات التضخم أو الانكماش وحيث كانت الأسعار والأجور مرنتين Flexible في بعض البلدان ولزجتين Sticky في بلدان أخرى. هذا فضلا عن دور العملة

الموحدة الجديدة في تنسيق السياسات النقدية والمالية لكافة الدول التي تبنت هذه العملة.

وهكذا أصبحت ودائع اليورو ضمن أكثر العملات القابلة للتداول في العالم ويجري تبادلها كأقوى العملات في الاقتصاد الدولي.

7. تزايد فاعلية سوق المصارف المشتركة Interbank Market للعملات الأجنبية وهي سائدة في مدن عالمية مثل لندن وNew York والتي لا تربطها مواقع مركزية ولا ساعات معينة ولا مجالس إدارة ولا قواعد محددة. وهي باختصار سوق جملة تحقق وفورات السعات الكبيرة وتعتمد على الوسائل الإلكترونية والأساليب الحديثة والأنظمة المرنة تنجز خلالها تبادلات نقدية تشترك فيها آلاف البنوك والتي منها فقط في الولايات المتحدة (1400) بنك ولكن لا تتعامل هذه السوق مباشرة غير مع خمسين بنكا من بين أكبر المؤسسات المصرفية الأمريكية.

وبالإضافة إلى ذلك تضم سوق الصرف الأجنبي عددا متزايداً من البنوك التجارية ذات الأصول المختلفة وبودائع ضخمة من العملات الأجنبية فمثلاً إن بنك Chase Manhattan يحافظ على أرصدة الودائع في بنوك أجنبية معتمدة في شكل الين في طوكيو واليورو في دول الاتحاد الأوروبي المتبنية لهذه العملة، وبالتالي عندما يبيع هذا البنك عملة أجنبية فهو في الحقيقة يتبع من ودائع يمتلكها في بنك تجاري أجنبي، وعندما يشتري عملة أجنبية فهو يطلب ودائع جديدة تضاف إلى ودائعه في بنك تجاري أجنبي أيضاً.

8. إن التقلبات التي تحدث بشكل دوري أو بشكل غير دوري ولفترات مختلفة وذلك في أسعار الصرف الأجنبي وفي قيم الاستثمار والتبادل الخارجيين قد حفزّت كثيرا على تطوير أسواق الصرف الأجنبي.

المبحث الثاني

أنظمة الصرف الأجنبي[2]

يحمل التأريخ الاقتصادي الحديث وخاصة منذ العقد الثامن من القرن التاسع عشر تغييرات كثيرة في أساليب وأدوات وقيم وقواعد التبادل النقدي الأجنبي.

ولمتابعة وتوضيح هذه التغييرات نركز على الأنظمة الآتية للصرف الأجنبي:

أولاً- نظام أسعار الصرف الثابتة Fixed Exchange Rates.

ثانياً- نظام أسعار الصرف المعوَّمة Floating Exchange Rates.

ثالثاً- نظام تعادل أسعار الصرف Exchange Parity Value.

رابعاً- نظام سعر الصرف الفعّال Effective Exchange Rate.

خامساً- نظام سعر الصرف الآجل Forward Exchange Rate.

سادساً- نظام سعر الصرف المعدَّل Adjusted Exchange Rate.

أولاً- نظام أسعار الصرف الثابتة

يقوم هذا النظام على تبني قيمة ثابتة للعملة الوطنية تجاه العملات الأجنبية بالاعتماد على أساس أو مرجع Benchark معدني أو نقدي معيَّن.

ويسهم هذا النظام في تجنب التأثيرات السلبية المتأتية من تقلبات أسعار الصرف الأجنبي على قيم الاستثمار والتشغيل والتبادل الدولي، حيث يكون لهذه التقلبات في الغالب دور محبط في حركات رؤوس الأموال والموارد البشرية والسلع والخدمات. فمثلا عند حدوث التقلبات المذكورة تتغيَّر قيم الاستيرادات بمعدلات عالية أحياناً وهذا ما ينعكس على الصفقات التجارية المعقودة في أوقات مختلفة بتفاوت أكبر بين الربح والخسارة. وهذا ما حدث تماماً للمستوردين العراقيين خلال سنوات الحصار الدولي (1990 – 2003) فمثلاً إن هبوط سعر صرف الدولار الأمريكي في بداية العام

1996 من حوالي 3000 دينار إلى حوالي (400) دينار قد أدى إلى انهيار شامل ومفاجئ في كافة النشاطات الاقتصادية المرتبطة بتجارة الاستيراد. وقد استمرت حالة عدم التأكد Uncertainty المسؤولة مباشرة عن ارتفاع المخاطر الاقتصادية عاملا مثبطا لدى أصحاب الأعمال حتى تم تثبيت سعر الصرف من قبل البنك المركزي العراقي عند 1450 دينار مقابل الدولار الواحد.

ويعود نظام أسعار الصرف الثابتة بأصوله إلى قاعدة الذهب حيث كان سعر التثبيت يحدد بمقدار من الذهب، ومن ثم ارتبط هذا النظام بعضوية البلد في كتلة (أو منطقة) نقدية فصار أساس القياس العملة الرئيسة في هذه الكتلة (أو المنطقة) مثل الجنية الاسترليني أو الفرنك الفرنسي.. وعندما عقدت اتفاقية Bretton Woods واستمرت أكثر من ربع قرن ارتبط ثبات أسعار صرف عملات البلدان المشاركة في هذه الاتفاقية بالدولار الأمريكي.

ومنذ نهاية الأربعينات وحتى نهاية الثمانينات ارتبطت عملات بلدان مجلس التعاضد الاقتصادي COMECON لدول أوربا الشرقية بالروبل السوفيتي (السابق) ومن ثم حددت أسعار ثابتة مع الدولار الأمريكي ولكن بأعلى من قيمة العملة الوطنية Overestimated مما أسهم في انتشار واسع للأسواق السوداء التي كانت فيها قيم الدولار والعملات الدولية الرئيسة أضعاف القيم الثابتة المحددة رسمياً.

وفي أيامنا هذه ومنذ بداية السبعينات أي بعد انهيار اتفاقية Bretton Woods اعتمدت دول عديدة وفي فترات متباينة نظام أسعار الصرف الثابتة بشكل منفرد مثل ربط الدينار الأردني بما يعادل حوالي 1.40 دولار أمريكي.

وهنا لتثبيت أسعار الصرف يقوم البنك المركزي في الدول المعنية حاليا بالاحتفاظ باحتياطات نقدية كافية من العملة الوطنية والعملات الأجنبية فيما يعرف بأرصدة الاستقرار الرسمية Official Settlement Balances (OSB) وهذا ما قد يتسبب في استنزاف جزء غير قليل من موارد الدولة بالعملات الأجنبية. فمثلا خلال السنوات (1989- 1994) قامت الحكومة المكسيكية بتثبيت سعر صرف العملة الوطنية (بيزو) مقابل الدولار الأمريكي. وهنا عندما اتسع العرض النقدي المحلي

بسرعة أكبر في المكسيك مما حدث في الولايات المتحدة، ازداد التفاوت في الأسعار بين البلدين حيث ارتفع التضخم بمعدلات أعلى في البلد الأول مقارنة بالبلد الثاني. ومع اتساع الفجوة في مستويات الأسعار بين هذين البلدين تحول الناس أكثر فأكثر من (بيزو) إلى (الدولار) وبالتالي نفدت احتياطات المكسيك من الدولار الأمريكي، مما أدى إلى خروج هذا البلد من نظام أسعار الصرف الثابتة وهذا ما يمثل الجانب السلبي في نظام أسعار الصرف الثابتة. وحيث أن الاحتياطات النقدية الدولية المحدودة لبلد نام أو فقير يعتمد النظام المذكور قد تستنزف في سبيل استقرار أسعار الصرف الثابتة بدلا من تخصيصها للأغراض التنموية.

ولإعطاء مزيد من التفاصيل حول نظام أسعار الصرف الثابتة، نشير هنا بوجه خاص إلى أنظمة قاعدة الذهب والكتل (أو المناطق) النقدية واتفاقية Bretton Woods على التوالي.

نظام (قاعدة الذهب):

بني نظام (قاعدة الذهب) لأسعار الصرف بشكل عام على القواعد الآتية:

1. ثبات سعر العملة الوطنية تجاه الذهب.
2. حرية استيراد وتصدير الذهب.
3. مرونة عرض النقود لاختلالات ميزان المدفوعات،حيث يتوسع (أو يتقلص) هذا العرض عند حدوث فائض (أو عجز) في ميزان المدفوعات وتبعا لكسب (أو خسارة) الذهب.

فإذا كانت القاعدة الأولى تعلقت مباشرة بعملية تثبيت سعر الصرف فإن القاعدة الثانية كانت توفر الشرط الضروري لضمان المرونة المطلوبة في القاعدة الثالثة التي خلقت بدورها آلية تلقائية لتصحيح الاختلالات التي تحدث في ميزان المدفوعات وبالتالي تنعكس على عرض النقود وذلك بالإضافة إلى دور التغييرات التي تحدث في أسعار الفائدة كعامل تحفيز لتصحيح حركات رؤوس الأموال. وبذلك كانت القاعدة الثانية تحقق الشرط الضروري Necessary Condition للحفاظ على ثبات أسعار

الصرف الأجنبي للعملة الوطنية والقاعدة الثالثة تكفل بالشرط الكافي Sufficient Condition لهذا الأمر.

ولتحقيق الشرطين السابقين، كانت البنوك المركزية تضع أسعار الذهب وتتعهد بشراء وبيع هذا المعدن عند الأسعار المقررة. وبالتالي وبموجب الأسعار النسبية للذهب مع العملات الخاضعة للتبادل تتحدّد أسعار الصرف. فإذا كان سعر الأونس الواحد من الذهب بالدولار الأمريكي (20) وبالجنيه الاسترليني (4) فإن سعر الصرف كان آنذاك (5) دولارات مقابل جنيه واحد.

وهكذا في ظل هذا النظام إن حدوث أي عجز في ميزان المدفوعات قد يفرض -عند استمرار صعوباته- على البلد المعني عرض جزء من احتياطاته من الذهب في الأسواق بغرض الحفاظ على الأسعار النسبية السابقة. وهنا فإن العجز في أحد البلدين يواجه بفائض في البلد الآخر. أي أن نقص احتياطات الذهب في البلد الأول تقابله زيادة في هذه الاحتياطات في البلد الآخر. فمثلا عند انخفاض الجنيه الاسترليني بشدة مقابل الدولار الأمريكي فإن المقيمين في بريطانيا سيكونون غير راغبين للبيع في سوق الصرف الأجنبي لأن أمامهم بديل آخر وهو بيع جنيهاتهم إلى الحكومة مقابل الذهب وذلك ليحولوه إلى الولايات المتحدة وبيعه هناك مقابل الدولار. وهكذا فإن عجز ميزان المدفوعات البريطاني -في ظل قاعدة الذهب- كان يؤدي إلى فائض العرض للجنيه الاسترليني في سوق الصرف الأجنبي وهذا ما كان يخلق الضغط على سعر صرف هذه العملة وبالنتيجة كان يقل الاحتياطي البريطاني من الذهب بسبب تحوله إلى البلد المقابل أي الولايات المتحدة.

وعلى أية حال، في حالة العجز في ميزان المدفوعات يفرض نظام (قاعدة الذهب) على البنك المركزي السحب من احتياطه من الذهب فيهبط عرض النقود المحلية بذلك الجزء المسحوب الذي يستلمه الأجانب من المستوردين والذي سوف يباع إلى البنك المركزي مقابل الذهب فيرتفع سعر الفائدة، وهذا ما يحفز في الأجل القصير على تدفق رؤوس الأموال إلى الداخل، ويدفع في الأجل الطويل إلى تقليل الإنفاق الاستثماري الخاص فينخفض الطالب الإجمالي Aggregate Demand (AD) مما يشجع

بائعي السلع والخدمات على تخفيض أسعار معروضاتهم فتزداد الصادرات وتقل الاستيرادات. وهذا ما قد يكون كفيلا بإعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات. وهنا يتوقف الانسياب الخارجي للذهب ويسترد الناتج الحقيقي مستواه عند التشغيل الكامل.

ونظرا لهذا الدور المتوخى من نظام (قاعدة الذهب) في ثبات أسعار الصرف الأجنبي استمر هذا النظام مهيمناً على الأنظمة النقدية في العديد من دول العالم، خلال الفترتين (1879- 1914) و(1918- 1939).

ففي الفترة الأولى، بقيت (قاعدة الذهب) معتمدة لحوالي خمسة وثلاثين عاماً وذلك للمبررات الآتية:

1. الاستقرار النسبي في الاقتصاد العالمي مع قلة دور الحكومة وميزانياتها في النشاط الاقتصادي وخاصة في أسواق الصرف الأجنبي مما أسهم في تكريس تعادل قيمة العملة دولياً.
2. تزامن التقلبات الدورية في الاقتصادات الرأسمالية، وهذا ما أسهم في تجنب الاختلالات الشديدة مع هذه التقلبات، واستمرارها لفترات طويلة نسبياً.
3. تطبيق قيود تحوطية مسبقة من قبل السلطات النقدية.
4. تكريس دور الجنيه الاسترليني كعملة مسيطرة قابلة للتحويل إلى الذهب.
5. تلاؤم عرض الذهب مع حاجات النظام النقدي.
6. توكيد وحدة النقود على أساس وزن حصة من الذهب، حيث كان هناك تحديد لسعر الذهب ولسعر العملة القابلة للتحويل إلى الذهب.
7. تبني الحرية الاقتصادية كإطار فكري للسياسات النقدية والمالية والتجاري فسادت مبادئ وقوانين المدرسة التقليدية التي اعتبرت النقود مجرد وسيلة للتبادل. وبالنتيجة، حدد عرض النقود بإنتاج الذهب، حسب القاعدة المذكورة والطلب على النقود بحجم التبادل في الأسواق. وحيث أن إنتاج الذهب لا يتسم عادة بالمرونة تجاه تغييرات أسعار الصرف وحاجيات الأسواق الأخرى. فقد أمكن

تلافي التقلبات الشديدة في أسعار السلع والخدمات والموارد سواء كانت باتجاهات التضخم أو الانكماش.

وفي الفترة الثانية (1918 - 1939) لقاعدة الذهب، يلاحظ تقلب سعر صرف الجنيه الاسترليني أمام الدولار الأمريكي مع انعكاس السياسات الانكماشية التي اعتمدت في العشرينات على مستويات الأسعار والأجور والبطالة، مما دفع بالتالي إلى ترك بريطانيا القاعدة الذهب في العام 1931 والولايات المتحدة في العام 1933 وفرنسا في العام 1936.

لقد حدث انهيار نظام (قاعدة الذهب) لعوامل عديدة، أهمها:

1. تعطل آلية التعديل الذاتي في ظل قاعدة الذهب بعد الحرب العالمية الأولى، حيث تغير هيكل التجارة الخارجية وازدادت حالة عدم التأكد سوءاً. وقد اسهم عدم تلاؤم البيئة السياسية والاقتصادية في تفاقم هذا الواقع.
2. تعرض احتياطات البنوك المركزية من العملات لمخاطر المضاربات.
3. بروز أقطاب متعددة للاقتصاد الصناعي المتقدم، في العالم وخاصة الولايات المتحدة، وكذلك فرنسا واليابان وثم ألمانيا مما أسهم في تقليل دور بريطانيا كمركز تمويلي للعالم.
4. تعارض حلول الأزمة العالية في الثلاثينات مع استمرار النظام التحديدي Contractionary Stystem لقاعدة الذهب.

ويمكن القول بأن النظام الذي ساد بعد الحرب العالمية الأولى كان نظام الصرف الذهبي، وهو يتميز عن نظام (قاعدة الذهب) للفترة السابقة للحرب، في إنه كان أكثر مرونة مع توسع حجم المعاملات الاقتصادية الدولية، واعتبر كمرحلة انتقالية للتحول من نظام (قاعدة الذهب) في صيغة التقليدية وبكل أسسه الصارمة إلى نظام يدعم دور الدولار الأمريكي كقاعدة للسيولة الدولية فزاد الاهتمام بكيفية إدارة سياسات البنوك المركزية العالمية للاحتفاظ باحتياطات من الذهب والعملات القابلة للتحويل الدولي وذلك لإحكام السيطرة على النظام النقدي العالمي من خلال الدور المتزايد للدولار الأمريكي كوسيلة للمدفوعات الدولية.

نظام الكتل (أو المناطق) النقدية:

ظهرت بعد الحرب العالمية الأولى عدة كتل (أو مناطق) نقدية مثل: مناطق الاسترليني والفرنك الفرنسي والنقد البرتغالي والنقد البلجيكي.

وقد اعتبرت العضوية في المنطقتين الأختيرتين إجبارية على البلدان الخاضعة سياسياً لكل من البرتغال وبلجيكا بينما شملت العضوية في منطقتي الاسترليني والفرنك البلدان المستقلة سياسياً بالإضافة إلى البلدان المستعمرة لكل من بريطانيا وفرنسا.

ويعد ثبات أسعار صرف عمليات البلدان الأعضاء في المناطق المذكورة وربطها بقيمة العملة المسيطرة وسهولة التحويل النقدي للعملات المعنية محاور رئيسة لاهتمامات هذه المناطق.

ومما أسهم في توكيد ثبات أسعار الصرف هو اتساع العلاقات الاقتصادية القائمة فيما بين بلدان كل منطقة نقدية وذلك لأن تقلبات أسعار الصرف تعرض هذه العلاقات لتقلبات شديدة. وهذا ما استتبع عدم انخفاض قيمة العملة المسيطرة عند اتجاه ميزان المدفوعات في صالح البلد التابع وبالتالي كان مؤدى ذلك ارتفاع قيمة صادرات هذا البلد الأخير إلى البلد المسيطر هذا بالإضافة إلى ارتباط قيمة العملة الوطنية بقيمة العملة الأجنبية المتخذة قاعدة لقياسها فتنعكس كافة الاضطرابات التي تحدث في الأخيرة على الأولى وقد حدث في هذا المجال بعض الاستثناءات القليلة عندما قامت بريطانيا بتخفيض قيمة الاسترليني في العامين 1949 و1967 حيث لم تتبعها الباكستان في الحالة الأولى والأردن في الحالة الثانية. كما ولم يتبع كل من المغرب وتونس في العام 1958 فرنسا عند تخفيض قيمة الفرنك.

لقد أدى التزام السلطات النقدية في البلدان التابعة بتحويل عملاتها الوطنية إلى عملة البلد المسيطرة أو بالعكس وبلا قيد ولا شرط وبسعر صرف ثابت إلى احتفاظ هذه السلطات بكميات من العملة الأساسية تكون كافية لتلبية طلبات التحويل المعتادة وهو ما يسهل على البلد المسيطر دفع مشترياته من البلد التابع ويزيد بالتالي من تمركز تجارة البلد الأخير في سوق البلد المسيطر.

وهكذا فقد تم حشد موارد البلدان الأعضاء من الصرف الأجنبي في مجمع رئيس تتولى إدارته الدولة المسيطرة، ويتوقف مقدار ما يسمح به للبلد العضو بالسحب من هذا المجمع على مدى حاجته وعلى ظروف المنطقة وتوقعاتها بشأن المستقبل بصورة عامة وعلى ظروف وتوقعات الدولة المسيطرة بصورة خاصة.

وقد استخدمت المبالغ التي يجري تجميعها بالإضافة إلى ضمان التحويل الخارجي كغطاء للإصدار الوطني في البلد التابع. وهو ما يعني ربط هذا الإصدار بالعملة المسيطرة كاملا أو إلى حد كبير فيكفي إيداع قدر من العملة الأجنبية المعتمدة غطاء للعملة الوطنية في البنك المركزي لكي يزداد الإصدار كما ويكفي سحب كمية من هذه العملة حتى ينكمش النقد المتداول. وبذلك حلت هذه العملة محل الذهب في نظام (قاعدة الذهب) السابق.

ويمكن أن نشير كحالة واقعية إلى التجربة العراقية في ظل المنطقة الاسترلينية التي امتدت حتى العام 1959. حيث شكلت خلال العقدين الرابع والخامس من القرن الماضي أي حتى إنشاء البنك المركزي العراقي لجنة العملة التي أشرفت على إصدار العملة العراقية ومارست دورها الرئيس كصرّاف نقدي، فهي كانت ملزمة قانوناً بإصدار العملة الوطنية أي الدينار مقابل استلامها الجنيه الاسترليني أو الروبية الهندية. أي كان دورها كما وصفه Carl Iverson سلبياً حيث كان العرض النقدي في العراق يتغيَّر مع تغيير حالة ميزان المدفوعات وبأسلوب تلقائي، مما حرَّم معه السلطة النقدية العراقية من حق تحديد كمية النقود المتداولة وسمح بدلا عنه لبريطانيا أن تمارس هذا الحق فكان بإمكانها التأثير في العرض النقدي في العراق عن طريق إيداع سندات استرلينية لدى لجنة العملة ليتم على أساسها إصدار العملة العراقية.

وهكذا كان العراق ملزماً، في سبيل ثبات أسعار صرف عملته الوطنية التخلي عن الموارد المتأتية من صادراته لضمان زيادة عرض النقد المحلي والأرصدة الاسترلينية المتوافقة معه والتي شلت غطاءاً للعملة.

وبعد أن تأسس البنك المركزي العراقي (تحت اسم المصرف الوطني العراقي في العام 1947 ومن ثم تغير هذا الاسم إلى البنك المركزي العراقي في العام 1956)

استمرت الموجودات الاسترلينية تشكل نسبة عالية من احتياطي العملة حتى خروج العراق رسمياً من العام 1959 من المنطقة الاسترلينية، حيث بلغت هذه الموجودات في السنتين السابقتين لذلك العام حوالي 70٪ من مجموع الاحتياطي المعتمد للدينار العراقي.

نظام Bretton Woods

في العام 1941 أعد كل من J. M. Keynes الذي كان مستشاراً لوزارة الخزانة البريطانية وH. D. White الذي كان مستشاراً لوزارة الخزانة الأمريكية خطة (مستقلة) لبناء نظام نقدي عالمي جديد فيما بعد الحرب العالمية الثانية.

وبعد سلسلة من المباحثات حول الخطتين السابقتين وجدت نقاط مشتركة تتركز في:

أ. استبعاد نظام أسعار الصرف الحرة.

ب. عدم الاعتماد المطلق لنظام (قاعدة الذهب).

جـ. حرية نسبية للدول الأعضاء في الاتفاقية لممارسة سيطرة محدودة على تحويلات رؤوس الأموال ولفترات قصيرة.

وفي صيف عام 1944 عقد في منتجع Bretton Woods قرب واشنطن في New Hampshire مؤتمر دولي نوقشت فيه الخطتان وقد تمخض هذا المؤتمر عن إنشاء مؤسستي صندوق النقد الدولي International Monetary Fund (IMF) والبنك الدولي World Bank (WB) بالإضافة إلى مجموعة من الترتيبات التي تم الاتفاق عليها والتي كان منها ربط أسعار صرف عملات الدول الأعضاء بالدولار الأمريكي الذي بدوره ربطت قيمته بالذهب عند (35) دولاراً لكل أونس. وقد تعهدت الحكومة الأمريكية بشراء وبيع الذهب عند هذا السعر. وبذلك تبنت الدول الأخرى أسعاراً ثابتة لعملاتها تجاه الدولار الأمريكي. ولهذا الغرض فرضت الترتيبات المذكورة على الدول الأعضاء وضع أرصدة نقدية في صندوق النقد الدولي (IMF) بما يعادل (75٪) بالعملة المحلية و (25٪) بالذهب واعتمد

الدولار الأمريكي والجنيه الاسترليني كعملتين احتياطيتين رئيسيتين. وهناك كان على السلطات النقدية التدخل في أسواق الصرف للحفاظ على أسعار صرف عملاتها في مجال محدود للتغيير حيث سمح بتذبذبات لا تتجاوز (1٪) فاستمر سعر صرف الدولار تجاه الجنيه الاسترليني مثلا في حدود 2.8 دولار مقابل الجنيه الواحد وذلك حتى أواخر الستينات قبل تخفيض قيمة الجنيه في شهر تشرين الثاني (نوفمبر) من العام 1967 بواقع (14.5٪).

إن التخفيض الأخير في الجنيه الاسترليني وما لاحقه من تخفيض الفرنك الفرنسي في شهر آب (أغسطس) من العام 1969 بواقع (15٪) قد أسهما في تدهور اتفاقية Bretton Woods وذلك حتى حدث الانهيار الكبير لهذه الاتفاقية في شهر آب (أغسطس) من العام 1971 عندما أعلن الرئيس الأمريكي آنذاك R. Nixon رسميا قطع العلاقة بين الدولار والذهب.

إن انهيار اتفاقية Bretton Woods لم يأت بصورة نهائية على نظام أسعار الصرف الثابتة. وكما أشرنا سابقاً يلاحظ حالياً أن هذا النظام لا زال يطبق في العديد من الدول. فمثلا تعد قيمة الدينار الأردني ثابتة تجاه الدولار الأمريكي بواقع 710 فلسا مقابل الدولار الواحد. وهنا يتدخل البنك المركزي، ومن خلال شراء أو بيع العملات الأجنبية لتلافي الاختلالات التي تحدث في سوق الصرف الأجنبي بالنسبة لقيمة العملة الوطنية. ويعتمد البنك المذكور في هذا المجال على ما يمتلكه من أرصدة الاستقرار الرسمية (OSB)، التي قد تخضع للتبديد عندما يكون عرض النقد الأجنبي محدوداً، وتكون الطاقة الإنتاجية غير مرنة تجاه الإنفاق الإجمالي المتوسع، حيث تتزايد ضغوط تجارة الاستيراد لتجاوز النقص في هذه الطاقة.

وبصورة عامة، عند ارتفاع معدل التضخم في أسواق السلع والخدمات في بلد، يحافظ على نظام أسعار الصرف الثابتة فإن هذا التضخم ينتشر في بلدان أخرى تلتزم بنفس النظام، بينما تكون البلدان الأخرى التي تتبنى نظاماً مرنا لأسعار الصرف في منأى عن الظاهرة المذكورة وذلك بسبب عدم تأثر (OSB) في هذه البلدان. كما وأن التباين في

معدلات التضخم يؤدي إلى تحول المقيمين في كافة البلدان إلى الشـراء مـن البلـد الـذي يحظى بمعدل أدنى لارتفاع الأسعار فيزداد الطلب على عملته في سوق الصرف الأجنـبي وبالتالي يزداد الضغط على عملات البلدان الأخرى لتخفض أسعارها.

ويبدو أن البلدان النامية والصغيرة، بسبب ثبات أسعار صرف عملاتها تخسر غالبـاً استقلالها النقدي. إنها تعمل على الاستجابة للسياسات السائدة في البلـدان المتقدمـة. وفي سبيل ذلك تلتزم بنفس أسـعار فوائدهـا وبمـا يجنـب ظـهور أي فجـوة ينفـذ مـن خلالهـا المضاربون فيحافظ بالتالي على ثبات أسعار صرف عملاتها في الأسواق السائدة.

ثانياً: نظام أسعار الصرف المعوّمة

يقوم نظام أسعار الصرف المعوّمة علـى تـرك أسـعار الصـرف الأجنـبي لقـوى العرض والطلب السائدة وذلك باعتبار العملة كأي بضاعة في السـوق وهـي تعكـس أيضاً ظروف أسواق السلع والخدمـات والأصـول حيـث أن عـرض العملـة الوطنيـة يعكس جانب الطلب في هذه الأسواق والطلب على العملة المذكورة يعكـس جـانب العرض في الأسواق المعنية، هذا بالإضافة الى دور المضاربة على أسـعار العمـلات في نشوء الاختلالات في أسواق الصرف الأجنبي، غير أن مـن الضـروري الانتبـاه الى أن المضاربة العقلانية تصقل حركات أسعار الصرف وتدفعـها نحـو الاسـتقرار بـدلاً مـن خلق الاضطرابات كما هو متصور بشـكل عـام وذلـك لأن المضـارب النـاجح يتـابع حركات الأسعار من خلال الإسهام بطلب جديد كاف علـى العمـلات المعروضـة أو بتغيير بسيط في الأسعار يكفل استعادة السوق للتوازن.

ومن خلال أسواق الصرف الأجنبي يساعد نظام التعويم علـى اسـتقرار مـيزان المدفوعات وذلك دون الإبقاء على سياسات اقتصادية محلية وتولـد اضطرابـات أكـبر وخاصة عندما تكون لهذه السياسات تأثيرات مضاعفة تراكمية تصعب السيطرة عليـها فيما بعد ولفترة غير قصيرة.

ولا شك أن نظام الأسعار المعومّة يختلف عن نظام الأسعار الثابتة في معدل التـأكد وما تستبعه من مخاطر التعاملات النقدية، ومع ذلك فإن حالـة عـدم التـأكد بشـأن أسـعار

المستقبل المصاحبة لتعويم أسعار الصرف يمكن تقليله من خلال دور الأسواق الآجلة Forward Markets في اعتماد أسعار اليوم عند تنفيذ العقد بعد ستة أشهر مثلاً.

كما وأن مشكلة أخرى قد تواجه تطبيق نظام الأسعار المعوّمة والتي تتعلق بعدم توافق سياسات حكومات البلدان المشاركة في التعاملات الاقتصادية الدولية بشأن أسعار الصرف حيث يمكن التدخل من خلال التعريفات والرقابة والمساعدات ولكن دون تدخل البنك المركزي واعتماداً على أحدث المعلومات والتي تساعد على وضع سياسات تقوم على توقعات عقلانية Rational Expectation كما قدمه Locus وآخرون وهنا يفترض تقييم أي تدخل حكومي بدقة وبما يجنب أي تأثير سلبي على التنبؤات المتعلقة بأسعار المستقبل، خاصة عندما تكون العقود الآجلة ضخمة جداً.

ولا ينكر بأن في ظل نظام الأسعار المعومّة قد تنقلب أسعار الصرف الأجنبي بمعدلات عالية، دون أن يتأتى ذلك من تغييرات كبيرة في ظروف العرض والطلب وبالتالي قد يصعب على المتعاملين تعويض خسائرهم بالأسعار المتفق عليها مقدماً.

ولمواجهة الحقائق السابقة، يمكن الالتجاء الى نظام التعويم الأكثر توافقاً مع الظروف السائدة في الأسواق المحلية والدولية، وفي هذا المجال يجري التمييز عادة بين نوعين رئيسين من التعويم، أحدهما التعويم الحرّ Freely Floating Exchange Rate والآخر، التعويم المدار أو المقيد Managed Floating Exchange Rate بالنسبة للتعويم الحرّ: يغيب التدخل الحكومي وتستمر تقلبات السوق حيث تحافظ القوى المؤثرة في هذه التقلبات على فاعليتها ، وفي ظل هذا التعويم لا ينتقل التضخم بتأثيراته عبر الآليات النقدية وبالتالي لا يحدث تغيير في الأرصدة الحكومية.

وهنا بموجب النظرة الكلاسيكية، تكون آلية السوق كافية لتلافي الإختلالات وتحقيق التوازن في النهاية، فمثلاً أن مع ارتفاع مستويات الأسعار بشكل تضخمي في البلد (A) يزداد الطلب على منتجات البلد (B) وهذا ما يؤدي الى زيادة الطلب على عملة البلد الآخر فيرتفع سعر صرفها تجاه عملة البلد (A) وهذا ما يسهم بالتالي في تقليل الاختلال في ميزان المدفوعات، وبذلك فإن أي تدخل في سوق الصرف الأجنبي سوف لا يغيّر من (OSB).

لقد كان التعويم الحرّ سبباً ومنذ منتصف السبعينات عن دفع معدلات التضخم لتقلبات أسعار الصرف الأجنبي، فمثلاً فيما يخص قيمة الدولار الأمريكي تجاه المارك الألماني السابق، إن هذه القيمة قد تضاعفت في الفترة (1981 – 1985) وهبطت في الفترة (1985 – 1992) بحوالي 40٪.

وعلى أية حال ظهر نظام تعويم أسعار الصرف منذ بداية سبعينات القرن الماضي، وذلك، كما أشرنا ، بعد أن فقد نظام أسعار الصرف الثابتة قاعدته المادية التشريعية عند توقف الولايات المتحدة رسمياً عن تحويل الدولار الى الذهب في شهر آب (أغسطس) من العام 1971م.

لقد حدث هذا التحول في نظام سعر الصرف الأجنبي نتيجة لتراكم الضغوط على الاقتصاد العالمي، وقد تجسدت هذه الضغوط في تكريس العجز المتراكم في موازين مدفوعات الدول المختلفة وتقييم العملة الأمريكية بأكثر من قيمتها الحقيقية، وتزايد النفقات العامة بسبب الحرب الباردة بين الكتلتين والحرب الكورية في بداية الخمسينات والحرب الفيتنامية في الستينات بالإضافة إلى ارتفاع النفقات الاستثمارية المتنامية للشركات الأمريكية في الخارج وتعاظم الأرصدة المصرفية للدولار خارج الولايات والتي تراكمت مخزوناتها بكميات بدت تصعب السيطرة على تحويلاتها عبر الأطلسي، هذا فضلاً عن استمرار اتجاهات التضخم، وإلى جانب كل ذلك تم تحجيم أسعار الفائدة عند حوالي 5٪، وفيما يخص البلدان النامية فإن قلة الاحتياطات النقدية الأجنبية بسبب تدهور صادراتها وانخفاض مدخراتها الوطنية قد زادت من تكاليف احتفاظها بثبات أسعار صرف عملاتها وخاصة مع التسرب المتزايد لهذه الاحتياطات وتقلص المنح الأجنبية المعتمدة غالباً على أسس استراتيجية مرحلية أو لظروف مؤقتة.

وهكذا انهارت في بداية السبعينات اتفاقية Bretton woods وتم ما يأتي:

1- إلغاء السعر الرسمي للذهب وارتفاع سعره السوقي الذي تصاعد من 35 دولار في العام 1971 إلى 200 دولار في العام 1974 ومن ثم الى 970 دولار في العام 1980م.

2- إيقاف تحويلات الذهب ما بين IMF والدول الأعضاء.

3- توزيع عائدات مبيعات الذهب على البلدان الأعضاء كل حسب مساهمته مع منح جزء من هذه العائدات الى البلدان الأقل تطوراً.

وفي شهر كانون الأول (ديسمبر) من العام 1971، أي بعد أربعة أشهر من التوقف عن تحويل الدولار إلى الذهب، اجتمع ممثلو الدول الصناعية في أوربا وأمريكا واليابان في معهد Smith Sonian اقر في هذا الاجتماع ولأول مرة بعد الحرب العالمية الثانية هبوط قيمة الدولار مقابل الذهب بحوالي 8٪ وسمح بتغيير سعر صرف العملة بـ 2.25٪ بعد أن تحدد مجال التغيير بـ 1٪ في اتفاقية Bretton woods.

وفي شهر حزيران (يونيه) من العام 1972 أصبح الجنيه الاسترليني معوّماً بعد خضوع هذه العملة لتقلبات شديدة، ومن ثم استمر ضعف الدولار لتخفيض قيمته تجاه الذهب بحوالي 10٪.

وفي شهر شباط (فبراير) من العام ازداد نطاق التعويم ليشمل المزيد من العملات الأخرى، وذلك حتى إنهار تماماً نظام Bretton Woods لأسعار الصرف الثابتة وآنذاك عقدت الدول الأروبية الغربية في شهر آذار (مارس) من العام 1973 وبمادرة من ألمانيا وفرنسا ما عرف باتفاقية الأفعى The Snake Agreement والتي قامت على تحرك آني لكافة القيم وحسب سلسلة من أسعار الصرف الثنائية Bilateral وذلك اعتماداً على قيمة الدولار للعام 1971 كوحدة حساب وسمح لعملات الدول المشاركة بالتعويم المقيد Band float للصعود والنزول، فإذا تجاوزت عملتا بلدين المجال السابق للتغيير 2.25٪ فإن على البنكين المركزيين (لهذين البلدين) التدخل لإعادة العملتين الى المجال المسموح به.

غير أن استمرار التقلبات النقدية وكرد فعل لكساد الجنيه الاسترليني تركت بريطانيا الاتفاقية الأخيرة بعد إسبوع واحد فقط ثم انسحبت ايطاليا بعد ذلك، وفي أوائل العام 1973، وكان هبوط قيمة الليرة سبباً مباشراً لهذا الانسحاب وأخيراً سمحت الدول الأخرى الباقية في الاتفاقية بتعويم عملاتها ولكن كمجموعة مقابل الدولار الأمريكي غير أن تفكك الاتفاقية المعنية قد ازداد وضوحاً بعد خروج فرنسا في العام 1974 ثم عودتها في العام 1975 وأخيراً انسحابها النهائي في العام 1976م.

وهكذا اعتبر آنذاك الاقتصاد الألماني الاقتصاد الأمتن ضمن الدول الباقية في اتفاقية الأفعى وهو ما كان يتمتع بمعدلات أدنى للتضخم وبميزان مدفوعات أفضل وعملة أقوى في أسواق الصرف الأجنبي.

وفي العام 1975م اجتمعت الدول الأوربية لتقديم بدائل للنظام النقدي الدولي الجديد بعد انهيار نظام أسعار الصرف الثابتة وذلك لإعادة الدورة التجارية الدولية أي بعبارة أخرى إعادة سحب المدفوعات الطائلة بعد ارتفاع أسعار البترول الخام الى المجموعة الأوروبية ومن ثم الى الدول الصناعية الأخرى وخاصة اليابان، وبعد ثلاثة أيام من اجتماع الدول الصناعية الكبرى الستة الولايات المتحدة والمملكة وألمانيا وفرنسا وايطاليا واليابان، توصلت هذه الدول الى اتفاق مبدئي لبناء نظام نقدي جديد والذي أقر فيما بعد في شهر كانون الثاني (يناير) للعالم 1976 في جامايكا، وأن أهم ما أحتواه الاتفاق الجديد هو:

1- التخلي عن الذهب كجزء من احتياطي العملة.

2- اعتماد حقوق السحب الخاصة (Special Drawing Rights (SDR.

وهكذا برز منذ العام 1976 دور (SDR) وهو ما كان بعد أن أقرت توصية Triffin في العام 1970 وذلك طبقاً لسلة من العملات القابلة للتحويل دولياً والتي يجري اختيارها طبقاً لمعايير محددة وحسب متوسطات مرجحة (او موزونة) لقيم هذه العملات، وصارت هذه الحقوق أداة قياسية تنسب إليها قيم العملات الأخرى، وأداة احتياط أساسي في النظام النقدي العالمي.

ومنذ شهر آذار (مارس) من العام 1978 أصبح بإمكان أعضاء (IMF) اتباع أية اتفاقيات لأسعار الصرف الأجنبي قد تعوّم عملاتها أو تحافظ على ثبات قيمها تجاه أي عملة مثل الدولار أو (SDR) ولكن ليس أمام الذهب.

وفي النظام النقدي الأوربي وبموجب اتفاقية Maastricht في شهر كانون الأول (ديسمبر) من العام 1991م، تم إنشاء بنك مركزي للإشراف على أسعار الصرف والاحتياطات النقدية الحكومية ولبناء نظام لمراقبة العملة ولتجنب العجز المفرط في ميزان المدفوعات وبما لا تتجاوز نسبته الى (GDP) (3٪).

وفضلاً عن ذلك نصت اتفاقية Maastricht على إصدار عملة أوبية واحدة، وبموجبها أقِّر تثبيت أسعار صرف عملات الدول التي ستوافق على تبني هذه العملة تجاه بعضها البعض ولدعم العملة الموحدة، وقد اعتمد في هذا الشأن تقرير لجنة Delors رئيس المجلس الأوربي آنذاك، والذي سبق وأن قدّم في ربيع العام 1989 حول مراحل توحيد العملة وتضمن:

1- المبادرة Initiation يتم بموجبها الاتفاق على مبادىء الوحدة الاقتصادية (والنقدية) والعمل على مشاركة كافة عملات الدول الأعضاء في آليات سوق الصرف.

2- التحول / التفاوض Tromsition/ negotiation وتؤكد هذه المرحلة على بناء الأسس التشريعية والمؤسسية.

3- تكملة Completion وفي هذه المرحلة تغلق كافة عمليات صرف العملة ويسمح لعملة أوروبية واحدة بالتداول وممارسة وظائف النقود الأخرى وتأسيس سلطة نقدية مشتركة.

وفعلاً صدرت العملة الأوربية الموحدة (يورو Euro) وقد أسهم ذلك في تجاوز عمليات التصريف وقلّل من مخاطر تقلبات أسعار الصرف عند تعدد الوحدات النقدية في أوقات التضخم والانكماش.

ولكن في المقابل يساعد نظام العملة الموحدة على إنسايبية أكثر التقلبات الاقتصادية من بلد الى آخر وذلك مع اختلاف حركات الأسعار والأجور من حيث المرونة أو اللزوجة في التغيير مع التقلبات المنعكسة عن الخارج كما وأن هذا النظام يعتبر قيداً على السياسات النقدية والمالية المستقلة عند بحث تغيير العرض النقدي أو تغيير الضرائب أو النفقات الحكومية.

وعلى أية حال استمر نظام التعويم حتى الوقت الحاضر أي لأكثر من ثلاثة عقود، وقد تقلبت خلال هذه الفترة أسعار الصرف الثنائية بشكل كبير، فمثلاً أن سعر صرف الدولار الأمريكي مقابل الين الياباني قد هبط في إحدى السنوات بحوالي 50٪ فأصبح أمراً اعتيادياً أن تتقلب أسعار الصرف لإحدى العملات بحوالي 10٪ في يوم

واحد وهذا ما ساد بشكل ملموس ومتكرر خلال الأزمة الآسيوية الأخيرة منذ العام 1997 وحتى يلاحظ استمرار الهبوط أو الصعود للأسعار المعنية فترة طويلة نسبياً.

وعلى ما سبق فإن تحول البلدان المختلفة نحو تعويم أسعار صرف عملاتها لا يعفي هذه البلدان من مشكلات أسواق الصرف وتقلباتها، لأن التعويم وخاصة الحرّ قد يعمّق من اختلال أسواق الصرف الأجنبي ويزيد من المضاربة فيها، وهذا ما قد ينعكس بتقلبات شديدة على التكاليف فتزداد مخاطر النشاط الاستثماري مع تفاقم حالة عدم التأكد.

ثالثاً- نظام تعادل سعر الصرف الأجنبي Exchange Parity Value

إن القيمة التعادلية للصرف الأجنبي (أو سعر الصرف الاسمي التوازني (Equilibrium Nominal Exchange Rate) معيار يجعل السعر المعلن محافظاً على ثبات القيمة الحقيقية خلال فترة زمنية معينة، والذي هو مستمد من التحليل الجزئي Microanlysis ويقوم على مبدأ للعملة الواحدة نفس القوة الشرائية Purchasing Power Parity لأسعار الصرف الأجنبي.

وهنا عند ظهور فروقات في اسعار عملة معينة فيما بين بلدين، تدفع هذه الفروقات إلى زيادة الطلب على منتجات البلد الذي تسوده أسعار أدنى وإلى زيادة عرض منتجات البلد الذي تكون أسعاره أعلى، فيظهر ما يعرف بفرصة المقاصة Arbitrage Opportunity وبالتالي ترتفع الأسعار في البلد الأول وتنخفض في البلد الثاني، حتى تتعادل الأسعار لنفس السلع في البلدين.

ويطبق هذا الواقع على أي عملة تجاه عملة أخرى، وبالتالي فإن نفس المقدار من اليورو مثلاً يمكن أن تشترى بها نفس الكمية من سلعة ما في فرنسا والولايات المتحدة بشرط تطابق مواصفات السلعة المعنية في البلدين.

وهكذا يعمل تعادل سعر الصرف على ربط القوة الشرائية في أسواق السلع والخدمات المحلية بقيمة العملة في أسواق الصرف الأجنبي، فتكون الأولى محددة للثانية، فمثلاً إذا ارتفع المستوى العام للأسعار في البلد (a) بثلاث مرات وفي البد (b) بمرتين فإن القوة الشرائية لعملة البلد الأول تصبح (الثلث) ولعملة البلد الثاني تصبح

(النصف) وبالنتيجة فإن الاحتفاظ بعلاقات اقتصادية متوازنة بين هذين البلدين يتطلب أن يتعدل سعر صرف البلد (a) مثلاً إلى:

$$\frac{\text{تغيير القوة الشرائية لعملة البلد (a)} \quad \frac{1}{3}}{\text{تغيير القوة الشرائية لعملة البلد (b)} \quad \frac{1}{2}} = ___ = \frac{2}{3}$$

من السعر السابق، أي تنخفض قيمة عملة هذا البلد تجاه قيمة عملة البلد الآخر.

وننبّه هنا إلى أن الموضوع يتعلق بسلعة معينة بالذات، ولكن عدا هذه السلعة فإن القوة الشرائية للعملة لا تكون نفسها في البلدين وذلك بسبب النظرة التحليلية الجزيئة لمفهوم تعادل سعر الصرف الأجنبي والذي لا يطبق عادة على كثير من السلع أو الخدمات التي لا تتم تجارتها بسهولة حيث لا تبرر تكاليف النقل والمسافة هذه التجارة، وهي تعرف بسلع أو خدمات غير قابلة للتجارة Non- Trade Goods وكذلك الحال بالنسبة للسلع القابلة للتجارة فقد لا تعوّض هذه السلع بعضها بعضاً بشكل كامل بسبب تباين مواصفاتها النوعية فيما بين البلدان المختلفة واختلاف أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم بشأنها.

وعلى ما سبق أن تعادل سعر الصرف يفضي إلى سعر الصرف الحقيقي Real Exchange Rate الذي هو سعر صرف اسمي معدل بالرقم القياسي المقارن للأسعار، فيما يخص أسعار السلع عندما يكون سعر كيلو واحد من الأرز الأمريكي مثلاً ضعف سعر كيلو واحد من الأرز المصري نقول أن كيلو أرز أمريكي يعادل ضعف كيلو أرز مصري فيتم القياس بوحدات من السلع.

وعليه يهتم سعر الصرف الحقيقي بتأثير التضخم على سعر الصرف الاسمي لبلد ما وذلك من خلال الصيغة التي تجمع الرقم القياسي لمستويات الأسعار في البلد المعني والرقم القياسي لمستويات الأسعار في البلد المقارن:

إذا كان

SR = سعر الصرف الحقيقي

SN = سعر الصرف الاسمي

P_1 = مستوى الأسعار في البلد المعني

P_2= مستوى الأسعار في البلد المقارن

$$SR = SN\ \frac{P_1}{P_2}$$

مثلاً: مع استمرار سعر الصرف الاسمي الثابت الحالي للدينار الأردني مقابل الدولار الأمريكي بواقع 0.710 دينار للدولار الواحد، إذا تصورنا بأن سعر الكيلوغرام من الزيتون الأردني بواقع 1.5 دولار بينما سعر الكيلوغرام من الزيتون الأمريكي بواقع 1.2 دولار فإن سعر الصرف الحقيقي للدولار بالدينار يكون كما يأتي:

$$\Rightarrow 0.710\frac{1.5}{1.2}=0.875$$

ولا شك بأن السعر الحقيقي هذا يتأتى من اختلاف معدلات التضخم بين البلدين يكشف عن صعوبات أكبر في تصدير الزيتون من الأردن، مقارنة بتصدير نفس السلعة من الولايات المتحدة، وهذا ما ينعكس على المركز التنافسي لإنتاج كل من البلدين.

ومما يؤثر أكثر على هذا الواقع هو انعكاس مستويات الأسعار المحلية المقارنة على الحسابات الجارية، حيث أن ارتفاع هذه المستويات في بلد ما يؤدي إلى تزايد قيمة صادرات هذا البلد في الأجل القصير، ومع ثبات أو انخفاض اسعار الاستيرادات المنافسة (للسلع المحلية) فإن حجم الفائض سيزاد، وبذلك فإن التأثير السعري، حسب التحليل قصير الأجل يكون إيجابياً لصالح ميزان المدفوعات.

أما التأثير الكمي - الذي يظهر من خلال التحليل طويل الأجل - يصبح مختلفاً حيث ينخفض الطلب الخارجي على صادرات البلد المعني ويزداد بالمقابل الطلب

الداخلي على استيراداته وهذا ما يؤدي إلى تعديل أو حتى إلى تجاوز السعر الإيجابي مما يتسبب في عجز الميزان التجاري ومن ثم في تدهور سعر صرف العملة الوطنية.

ومن الواضح أن التأثير الكمي الأخير يرتبط بمرونة الطلب السعري المقارن لكل من الصادرات في البلدان الأخرى والاستيرادات داخل البلد المعني، فمثلاً بسبب انخفاض مرونة الطلب السعرية للبترول الخام على الأقل في الفترة القصيرة فإن انخفاضاً قليلاً في العرض يؤدي إلى ارتفاع الأسعار بمعدل أكبر فترتفع أسعار السلع المعتمدة على البترول كمصدر للطاقة أو كمدخل إنتاجي.

وفي مقابل التأثيرات التي تمارسها تغييرات أسعار السلع والخدمات والأصول على تغييرات أسعار الصرف هناك تأثيرات معاكسة متأتية من التغييرات الأخيرة على معدلات التضخم.

فمثلاً أن تغيير الترتيبات النقدية الدولية في بداية السبعينات قد أدى إلى تقليل بعض القيود على التضخم، ففي ظل التعويم السائد ازدادت حرية التوسع النقدي السريع مما ساهم في تخفيض سعر الصرف فازدادت الضغوط التضخمية على المقيمين المحليين من خلال ارتفاع تكاليف معيشتهم، وهو ما أدى إلى زيادة الضغوط لرفع معدلات الأجور إلى الأعلى وهكذا ظهرت حلقة مفقودة بين انخفاض سعر الصرف واشتداد التضخم وارتفاع تكاليف الإنتاج وتزايد التوسع النقدي ومن ثم انخفاض سعر الصرف.

ومن الواضح أن التدخل الحكومي في سوق الصرف الأجنبي يساعد على التوسع النقدي وذلك تشبثاً بسعر الصرف الثابت لمواجهة الاختلال في ميزان المدفوعات الناتج عن التضخم الخارجي أو عند ظهور الركود المحلي اعتماداً على الوصفات الكنزية.

وهكذا فإن عمليات التعقيم Sterilization التي تقوم بها البنوك المركزية من خلال عمليات السوق المفتوحة قد تسهم في توسيع القاعدة النقدية ومن ثم في زيادة الطلب الكلي على السلع والخدمات، وهنا في حالة عدم مرونة الجهاز الإنتاجي سواء كان بسبب التشغيل الكامل في الاقتصاد المتقدم أو بسبب التخلف الهيكلي في الاقتصاد النامي فإن معدلات التضخم سترتفع.

رابعاً- نظام سعر الصرف الفعال Effective Exchange Rate

ويعتمد هذا السعر على محددين رئيسيين أحدهما المساهمة النسبية في حركة السلع والخدمات والأصول الدولية والآخر سعر الصرف الاسمي للعملة الوطنية، ويمكن أن ننظر إلى الموضوع من زاويتين، إحداهما التعاملات الاقتصادية فيما بين بلدين وبالتالي مقارنة مدى فعالية سعر الصرف لعملة كل بلد تجاه عملة بلد آخر والثانية التعاملات الاقتصادية فيما بين بلد ما مع عدد من البلدان المشاركة الرئيسة في هذه التعاملات.

وإذا ما ثبتنا أسعار الصرف فإن المحدد الحاسم يكون المساهمة النسبية لبلد ما في التعاملات الخارجية سواء كان مع بلد آخر او مع عدد من البلدان الأخرى.

ولتوضيح ذلك نتصور أربعة بلدان: بلدان متقدان وهما الولايات المتحدة واليابان وبلدانناميان وهما مصر والأردن.

ترتبط هذه البلدان مع بعضها بعلاقات تجارية وكانت نسب المساهمة في الصادرات الصافية والتي هي الفرق بين الصادرات (E) والاستيرادات (M) أي (E-M) أو (EN) كانت كما يأتي:

$E_{N1.2}$ = نسبة مساهمة الولايات المتحدة في مجموع الصادرات الصافية (EN) = 25٪.

$E_{N2.1}$ = نسبة مساهمة اليابان في مجموع الصادرات الصافية (EN) للولايات المتحدة = 30٪

$E_{N3.4}$ = نسبة مساهمة مصر في مجموع الصادرات الصافية (EN) للأردن = 8٪.

$E_{N4.3}$ = نسبة مساهمة الأردن في مجموع الصادرات الصافية (EN) المصر = 5٪.

$E_{N4.1}$ = نسبة مساهمة الأردن في مجموع الصادرات الصافية (EN) للولايات المتحدة = 1٪.

$E_{N1.4}$ = نسبة مساهمة الولايات المتحدة في مجموع الصادرات الصافية (EN) للأردن = 50٪.

علماً بأن سعر صرف الجنيه المصري مقابل الدينار الأردني الواحد ($S_{N3.4}$) هو 8.5 جنيه.

وأن سعر صرف الدولار الأمريكي مقابل الدينار الأردني الواحد ($S_{N1.4}$) هو 1.40 دولار.

وأن سعر صرف الين الياباني مقابل الدولار الأمريكي الواحد ($S_{N2.1}$) هو 105 ين.

فإن أسعار الصرف الفعالة (SE) الآتية يمكن تصورها:

$$S_{E1.2} = (SN_{2.1})\ (EN1.2) = (105)\ (0.25) = 26.25$$

$$S_{E2.1} = (SN_{2.1})\ (En2.1) = (105)\ (0.30) = 31.50$$

$$S_{E4.3} = (SN_{3.4})\ (EN4.3) = (8.5)\ (0.05) = 0.425$$

$$S_{E3.4} = (SN_{3.4})\ (EN3.4) = (8.5)\ (0.08) = 0.680$$

$$S_{E1.4} = (SN_{1.4})\ (EN1.4) = (1.4)\ (0.50) = 0.700$$

$$S_{E4.1} = (SN_{1.4})\ (EN4.1) = (1.4)\ (0.01) = 0.014$$

وهكذا فإن العلاقات الاقتصادية الدولية للبلدان المتقدمة تعكس أسعار صرف تتسم بفعالية أكبر مما تعكسه العلاقات التنافسية الأقوى للاقتصادات الصناعية المتقدمة بمساهماتها النسبية في الصادرات الصافية للبلدان المشاركة وبالتالي تكون أسعار صرف عملاتها أكثر فعالية في الأسواق الدولية، ولاشك أن الاتحاد الأوروبي ومن خلال التكامل الاقتصادي لعدة بلدان متقدمة قد اسهم في ارتفاع المساهمة النسبية في التبادل الدولي وبالنتيجة يلاحظ اندفاع اليورو في الأسواق وفاعليته العالية.

وهكذا فإن تجميع أسعار الصرف الفعالة المشتقة من العلاقات الثنائية أو المتعددة للبلدان الصناعية سواء كانت فيما بينها أو مع البلدان النامية فإنها ترتفع كثيراً وبمعدلات تتجاوز بعدة اضعاف ما يمكن جمعه من أسعار صرف فعالة للبلدان النامية فيما بينها وبشكل أسوء مع البلدان المتقدمة.

خامساً - سعر الصرف الآجل Forward Exchange Rate

يقصد بهذا السعر، تبادل عملة معينة بعملة أخرى سيتم تسليمها لاحقاً حسب السعر المتفق عليه، وقد يتراوح موعد هذا التسليم ما بين عشرين وتسعين يوماً أو حتى لأكثر من ذلك.

فمثلاً عند الإنفاق بين المستورد والمصدر للتسليم بعد ثمانين يوماً قد يرغب المشتري ضمان قيمة ثابتة بواقع (1.30) دولار مقابل دينار واحد فإذا تغيَّر السهم السائد في السوق إلى (1.32) دولار مقابل دينار واحد فإن المشتري سيكسب سعراً أعلى بقليل مما يدفعه فعلاً.

ويقابل سعر الصرف الآجل سعر الصرف الحالي Spot Exchange Rate الذي يتعلق بالتسليم المباشر حسب السعر المتفق عليه وعادات السوق وكفاءة الاتصالات، ويمكن أن يحدث تأخير زمني لمدة يومين بين سعر الشراء من ناحية وسعر البيع من ناحية أخرى.

وتعتمد الصيغة الآتية لتحديد سعر الصرف الآجل:

$$SF_1 = \frac{SN(r_2 - r_1)}{1 + r_1} + SN_1$$

SF_1 = سعر الصرف الآجل.

r_1= سعر الفائدة في البلد المعني.

r_2= سعر الفائدة في البلد المقارن.

فإذا كان:

$r_1 = 0.03$

$r_2 = 0.05$

$SN_1 = 0.70$

$$SF1 = \frac{(0.05 - 0.03)}{1 + 0.03} + 0.70$$

وهنا فإن الفرق بين (r1) و (r2) يقترب من الفرق بين (SF) و (SN).

$$\frac{SF_1 - SN_1}{SN_1} \approx r_2 - r_1$$

إن هناك عوامل معينة تسبب في انحراف أسعار الصرف الآجلة عن تعادل أسعار الفائدة فيما بين الدول المختلفة والتي منها:

أ. دور الرقابة الحكومية في زيادة القيود أمام حرية تدفق النقود فيما بين البلدان مثل حصص الصرف الأجنبي الخاضعة للتسويق ونسبة الاحتياطات الإلزامية إلى مجموع ودائع الأجانب في البنوك.

ب. تباين الضرائب من بلد إلى آخر وهذا ما ينعكس على ربحية الموجودات المالية حيث أن نفس الموجودات تعطي عوائد صافية مختلفة.

سادساً- نظام سعر الصرف المعدّل Adjusted Exchange Rate

إن هذا السعر يرتبط بواقع ميزان المدفوعات وفي هذا الشأن يمكن اعتماد الصيغة الآتية:

$$F' = F\left(1 + \frac{(M - X)}{X}\right)$$

F' = سعر الصرف المعدل

F= سعر الصرف الجاري

M= المدفوعات المحتسبة بالعملة المحلية

X= المقبوضات المحتسبة بالعملة المحلية

مثال:

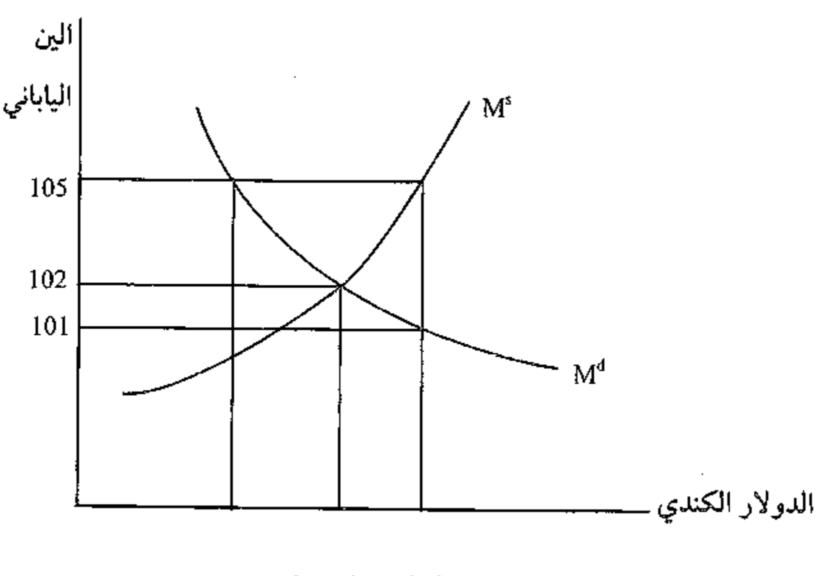
إذا افترضنا أن F= 1 وأن M= 4 و X= 3

$$F' = 1\left(1 + \frac{4-3}{3}\right) = \left(\frac{4}{3}\right)$$

المبحث الثالث

توازن أسواق الصرف الأجنبي وعوامل تقلباتها

يتحقق التوازن في سوق الصرف الأجنبي عند مساواة الطلب على عملة معينة مع عرضها مقارنة بعملة أخرى أجنبية. وهذا يمكن توضيحه من خلال الشكل الآتي الذي يحدّد علاقات السوق فيما بين الدولار الكندي والين الياباني:



الشكل (6-1)

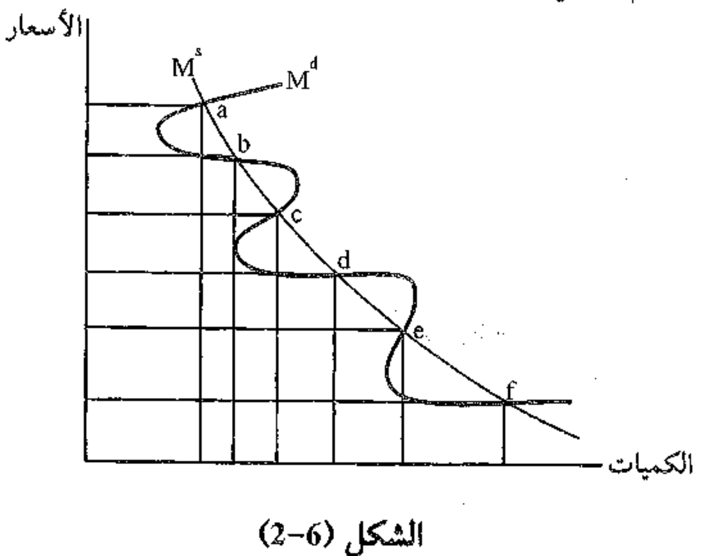
يتبين من الشكل (6-1) أن التوازن يتحقق عندما يكون سعر صرف الدولار الكندي الواحد 102 ين ياباني. غير أن ارتفاع سعر صرف الدولار إلى 105 ين يجعل عرض العملة الكندية أكثر من الطلب عليها أي يظهر فائض العرض مما يؤدي إلى ارتفاع سعر الين حتى تستعيد السوق توازنها التقليدي وبالمقابل إذا تصورنا انخفاض سعر صرف الدولار الكندي إلى 101 ين فإن الطلب على هذه العملة يتجاوز عرضها

مما يؤدي إلى بروز فائض الطلب الذي يفترض على وفق تحليل الاستقرار أن يستتبعه ارتفاع سعر الصرف وحتى يتحقق التوازن عند 102 ين.

وهكذا يعتبر السعر التوازني سعر تصفية السوق Market- Clearing Price وذلك لا لدور هذا السعر في تلافي فائض العرض أو فائض الطلب في سوق الصرف الأجنبي وحسب بل ولأهمية السعر المعني في مساواة الطلب والعرض في أسواق السلع والخدمات والأصول أيضاً.

وهنا فإن ضمان تحقق التوازن أو العودة إليه بعد حدوث أي اختلال في سوق الصرف الأجنبي يعتمد على خاصية هذه السوق إن كانت مستقرة Stable أو غير مستقرة Unstable، حيث تسود ثلاثة شروط للتمييز بينهما، ففيما يخص السوق المستقرة فإنها تتسّم بالشروط الآتية:

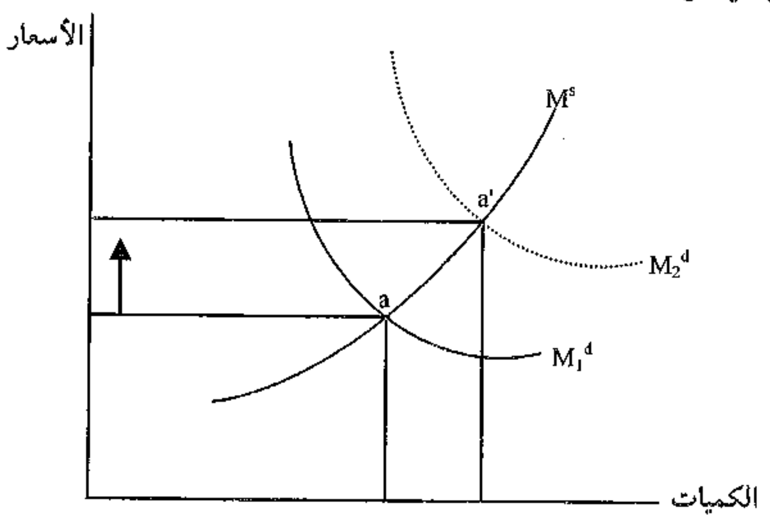
1. وجود نقطة واحدة للتوازن تؤكد الحل الوحيد Unique Solution وبالتالي يمكن القول أن فشل اتفاقية الأفعى جاء مبكراً بسبب اعتماده على عدة نقاط للتوازن أي على نظام سوقي غير مستقر.



الشكل (6-2)

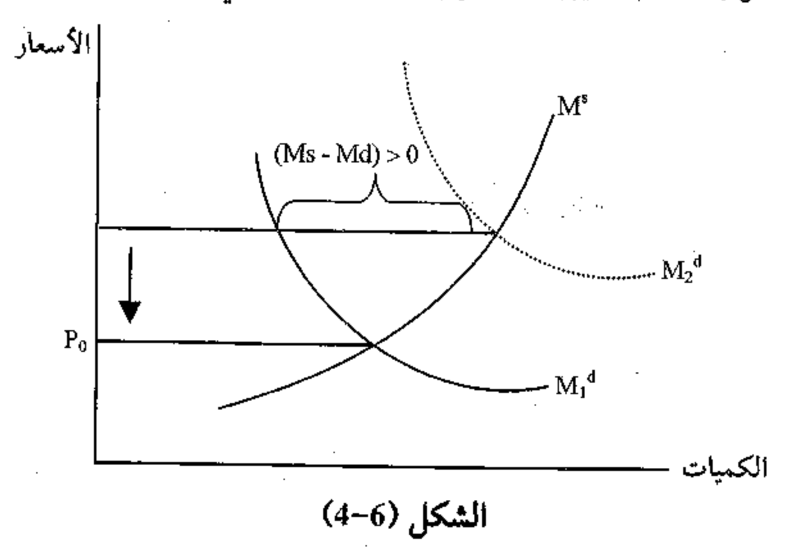
2. عند تحول منحني الطلب أو العرض إلى اليمين أو إلى اليسار لا بد وأن يسود القانون التقليدي حيث أن زيادة الطلب مع ثبات منحنى العرض تؤدي إلى أن

يكون السعر الجديد أعلى من السعر السابق وبالعكس عند تحول منحنيي الطلب إلى اليسار.



الشكل (6-3)

3. هناك آلية لإعادة التوازن عند اختلال السوق. وتكمن هذه الألية في أن تحول الطلب إلى اليمين يجعل العرض عند نقطة التوازن الجديدة أكثر من الطلب عند نقطة التوازن السابقة فيهبط السعر إلى المستوى التوازني قبل الاختلال.



الشكل (6-4)

وبالنسبة لتقلبات أسعار الصرف الأجنبي، يجري التمييز عادة بين الحالات الثلاثة الآتية:

1. تقلبات غير منتظمة ترتبط بالتعويم الحرّ لأسعار الصرف وهي تأتي استجابة للتغييرات التي تحدث في الطلب والعرض السائدين فمثلاً أن الدولار خلال الفترة (1985-1988) انخفضت قيمته أمام الين بأكثر من 50٪ ، وخلال العامين 2004 و2005 ولأقل من اثني عشر شهراً خسر حوالي ثمن قيمته أمام اليورو.
2. تقلبات دورية شبه منتظمة أحياناً تتبع حالات الكساد والرخاء التي تتوالى على الاقتصادات السوقية الرأسمالية وتشمل مؤشرات الاقتصاد الكلي وفي مقدمتها الناتج الحقيقي والإنفاق الاستثماري وتشغيل القوى العاملة والطاقة الإنتاجية الرأسمالية ومستويات أسعار السلع والخدمات والموارد والأصول والعملات، وهي تختلف غالباً من حيث شدة تأثيراتها وفترات استمرارها ومجالات انعكاساتها المكانية والقطاعية والمؤسسية....
3. تغييرات هادفة أو مخططة ضمن أطر السياسات التجارية والمالية والنقدية للدولة وذلك بهدف التأثير في حركات التبادلات الدولية للسلع والخدمات والأصول... للبلد مع البلدان الأخرى من خلال رفع سعر صرف العملة الوطنية Revaluation أو(Appreciation) أو تخفيض هذا السعر Devaluation (أوDepreciation) وهنا يكون محور الاهتمام تثبيط أو تحفيز الحركات المذكورة.

ويبدو من دراسة ومتابعة تقلبات أسعار الصرف، أن عوامل عديدة تسهم في حدوثها أو تكريسها ونشرها سواء كان ذلك بصورة مباشرة أو بصورة غير مباشرة. ومن هذه العوامل، نذكر:

1. التحول في أذواق وتفضيلات المستهلكين Tastes and Preferences

إن أذواق المستهلكين وتفضيلاتهم في بلد ما لا تتسّمان بالاستقرار تجاه منتجات أي بلد حتى النهاية. فقد تتحولان من منتجات بلد إلى آخر وهذا ما ينعكس على

أسعار الصرف الأجنبي لعملة البلد الذي يقل منه الاستيراد. وهنا إذا كان التحول في الأذواق والتفضيلات يأتي بشكل مؤقت فإن آلية السوق قد تكون كفيلة باستعادة التوازن لأن عند صادرات أقل من الولايات المتحدة إلى المملكة المتحدة فإن طلب المقيمين البريطانيين يقل على الدولار الأمريكي وهذا ما يؤدي إلى هبوط قيمته وقد يستتبع ذلك تزايد عرض الجنيه الإسترليني مقابل الدولار وهذا بدوره يسهم في ارتفاع قيمة الدولار.

غير أن تحول الأذواق والتفضيلات في الأمد البعيد قد يحمل تأثيرات سياسية واجتماعية وسيكولوجية تراكمية تزيد من ظاهرة الاختلال ويبعد أكثر سوق الصرف الأجنبي عن نقطة التوازن الأولية.

وعلى أية حال هناك أسباب مختلفة للتحول السابق، والتي منها: ردود أفعال الناس تجاه مواقف سياسية محددة أو ظهور أمراض معينة مثل جنون البقر أو أنفلونزا الدجاج أو تفشي الفساد في بعض الشركات الكبرى وما ينعكس عن ذلك من عدم الثقة بأدواتها الرأسمالية في الأسواق المالية وبالنتيجة ينخفض الطلب على السلع و/ أو الخدمات المنتجة من ذلك البلد (الآخر) وهذا ما يؤدي إلى تقليل الطلب على عملته- كما أشرنا سابقاً- فتهبط قيمة هذه العملة مقابل عملة البلد الأول (المستورد).

2. تغيير الدخل النسبي Relative Income

يقصد بتغيير الدخل النسبي التفاوت في معدل و/ أو اتجاه تغيير متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي بين البلدان المشاركة في التعامل الاقتصادي الخارجي. فمثلاً إذا ارتفع هذا المتوسط في الولايات المتحدة وبقي أو انخفض في المملكة المتحدة فإن المقيمين في الولايات المتحدة يشترون كميات أكبر من منتجات مستوردة من الولايات لمتحدة. وهذا ما يسهم في تحول منحني عرض الدولارات إلى اليمين فينخفض سعر صرفها التوازني. وهذا يعني بأن توسع الدخل الأمريكي نسبياً يستتبع انخفاض قيمة الدولار.

وتغيير الدخل النسبي نعرض الصيغة الآتية:

3. تباين تغييرات مستويات الأسعار النسبية Relative Price Levels

ويقصد بهذا التباين، اختلاف مستويات أسعار (السلع والخدمات) المحلية فيما بين البلدان المشاركة في تعاملات اقتصادية دولية وهو ما ينعكس على أسعار الصرف لعملات هذه البلدان فيما بينها.

فمثلاً عند حدوث تصاعد نسبي في مستويات الأسعار العامة في أسواق السلع والخدمات في كندا مقابل انخفاض أو ثبات هذه المستويات في فرنسا فتصبح الأسعار النسبية في الأسواق الكندية أعلى مما هي في فرنسا، أي تكون المنتجات الفرنسية في نظر المقيمين في كندا وفرنسا أرخص من المنتجات الكندية. وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع الطلب في كندا على المنتجات الفرنسية وإلى انخفاض الطلب في فرنسا على المنتجات الكندية. وبالنتيجة يزداد عرض الدولار الكندي مقابل اليورو الأوربي (المتداول حالياً في فرنسا كعملة رسمية) فتنخفض قيمة الدولار الكندي مقابل اليورو الأوربي.

وهنا يمكن لهبوط سعر صرف الدولار الكندي أن يعوض ارتفاع معدل التضخم في كندا. لأن تعديلات سعر الصرف تسمح للدول التي تعاني من معدلات عالية من التضخم أن تدخل في التجارة مع دول أخرى تسودها أسعار مستقرة للسلع والخدمات، إن انخفاض سعر صرف العملة الوطنية يعني ارتفاع سعر صرف العملة الأجنبية بنفس المعدل وبالتالي تنخفض أسعار السلع والخدمات السائدة في بلد التضخم والتي هي مقاسة بعملة أجنبية مستقرة لبلد آخر بالنسبة للمستهلك في ذلك البلد.

ومن ناحية أخرى يفترض أن نميز بين السلع المختلفة عند دراسة التأثيرات المتولدة عن تغييرات الأسعار النسبية لهذه السلع على أسعار الصرف الدولية وذلك لاختلاف مرونات الطلب السعرية فيما بين السلع المختلفة. فمثلاً بالنسبة لأسعار المواد الأولية(والتي منها البترول الخام) والمنتجات الغذائية فإنها تنقلب بمعدلات أشد وخاصة في الاتجاهات الهابطة بسبب انخفاض مرونات الطلب السعرية لها. ففي الفترة القصيرة إن انخفاضاً قليلاً في عرض البترول الخام يدفع بمستويات الأسعار إلى الأعلى وبالتالي ترتفع أسعار منتجات تصفية النفط والبتروكيماويات، كما وترتفع أسعار المنتجات السلعية والخدمية المعتمدة على البترول كمصدر للطاقة. وهنا قد يظهر اتجاهان متعاكسان في

أسعار الصرف الأجنبي فمن ناحية كلما ارتفعت أسعار البترول الخام انخفضت أسعار صرف الدولار الأمريكي وذلك حيث تجري غالبية حسابات أسواق هذه المادة بالدولار، ومن ناحية أخرى تؤثر أسعار البترول الخام بشكل مباشر في مؤشرات الأسواق المالية والتي تخلق المناخ الذي من خلاله تعد التوقعات المستقبلية، فتتأثر بها أسعار الصرف الأجنبي في تقلباتها والتي قد ترتفع مع ارتفاع أسعار البترول الخام.

4. اختلاف التغييرات في أسعار الفائدة الحقيقية Real Interest Rate

إن ارتفاع درجة حساسية الاستثمارات المالية تجاه تغييرات أسعار الفائدة الحقيقية (والتي تعدل حسب المعدلات المتوقعة للأسعار) تؤدي إلى انعكاس التغييرات في أسعار الفائدة فيما بين البلدان المشاركة في العلاقات الاقتصادية الدولية على الاستثمارات حيث يتغيَّر الطلب والعرض في أسواق رؤوس الأموال في كل من هذه البلدان وهذا ما نلاحظه في توجه عرض رؤوس الأموال نحو البلدان التي من المتوقع أن ترتفع فيها أسعار الفائدة (مع تعويض فروقات مخاطر الانتقال)، وهذا ما يزيد الطلب على عملات هذه البلدان فترتفع أسعار صرفها.

ولاشك بأن المستثمرين والمتعاملين في الأسواق المالية لا يستجيبون فقط لتغييرات أسعار الفائدة وإنما تتأثر قراراتهم بالتفاوت الذي يحدث في هذه التغييرات، وكذلك بتباين المستويات العامة للأسعار في أسواق السلع والخدمات وذلك لأن التأثيرات الإيجابية لتغييرات أسعار الفائدة في جذب رؤوس الأموال قد تتلاشى أو قد تتحول إلى تأثيرات سلبية بسبب اختلاف الاتجاهات التضخمية فمثلاً إذا تصورنا ارتفاع أسعار الفائدة في الولايات المتحدة وثبات هذه الأسعار في اليابان فإن رؤوس الأموال اليابانية تتجه نحو الولايات المتحدة مما يزيد الطلب على الدولار فيرتفع سعر صرفه مقابل الين، غير أن عند ارتفاع المستوى العام للأسعار في الولايات المتحدة بأكثر من المستوى السائد في اليابان، وبما يعادل أو أكثر من فروقات أسعار الفائدة بين البلدين فإن رؤوس الأموال اليابانية تتوقف في التوجه نحو الولايات المتحدة وبالتالي يقل الطلب على الدولار فينخفض سعر صرفه مقابل الين.

5. تزايد التدفقات المقاومة لرؤوس الأموال Speculative Flows of Capital

تنعكس المضاربة من خلال شراء وبيع الأدوات المالية على قيم العملات المتداولة في أسواق الصرف الأجني، فمثلاً عند شراء الأصول الأمريكية في ألمانيا فلابد من عرض اليورو مقابل الطلب على الدولار، وهذا ما قد يسهم في رفع سعر صرف الدولار تجاه اليورو.

وهكذا فإن تدفق رؤوس الأموال إلى الداخل يزيد الطلب على العملة الوطنية وأن تدفق رؤوس الأموال نحو الخارج يزيد الطلب على العملة الأجنبية وهنا فإن اشتداد التدفقات المضاربية لرؤوس الأموال يخلق اضطرابات في أسواق الصرف الأجني، مما ينعكس على قيمة العملة الوطنية تجاه العملات الأجنبية بتقلبات شديدة أحياناً.

6. تمايز المناخ الاستثماري

إن توافر الظروف الملائمة الكفيلة في بلد ما يجذب الاستثمارات طويلة المدى، بالإضافة إلى الاحتفاظ بمبالغ كبيرة من عملة هذا البلد في الخارج، وهذا ما يسهم بشكل مباشر ولفترات غير قصيرة أحياناً في رفع سعر صرف العملة المعنية فمثلاً في ثمانينات القرن الماضي ازداد الاستثمار الأجنبي المباشر في الولايات المتحدة لوجود عوامل تحفيزية عديدة، أهمها كانت: الضرائب التفضيلية والمعدلات الحقيقية المتوقعة العالية لعوائد الاستثمار وأسعار الفائدة الاسمية المرتفعة (نسبياً) على القروض طويلة المدى مع وجود عملة قوية والشعور بالأمان والاستقرار السياسي كل ذلك قد أدى إلى زيادة تدفق رؤوس الأموال إلى الأسواق والمؤسسات والمشروعات الاستثمارية الأمريكية، فازداد الطلب على الدولار وبالنتيجة ارتفع سعر صرف هذه العملة تجاه العملات الأخرى.

وفي المقابل إن عدم الاستقرار السياسي في المكسيك في العام 1994 دفع إلى ما يُعرف بهروب رأس المال Capital Flight حيث قرَّر المستثمرون سحب بعض أموالهم إلى خارج المكسيك وباعوا بعض موجوداتهم في الداخل ليشتروا بها بعض الأصول

الأمريكية وهذا ما أثرَّ على الاستثمار الأجنبي الصافي في كل من المكسيك والولايات المتحدة فانعكس سلباً على سعر الصرف الحقيقي للعملة الوطنية.

7. التحول من نظام التثبيت إلى نظام التعويم لأسعار الصرف

إن التحول في الترتيبات النقدية الدولية منذ بداية السبعينات قد أسهم في تحرير حركات الأسعار من قيدها الأساسي الذي ساد سابقاً في ظل نظام أسعار الصرف الثابتة في إطار اتفاقية Betton Woods لأن التوسع النقدي آنذاك كان يؤدي إلى عجز في ميزان المدفوعات واستنزاف الاحتياطات النقدية الحكومية (OSB) وقد كان ذلك كافياً للحذر والالتزام بعدم إجراء أي توسع نقدي يفضي إلى انخفاض سعر صرف العملة الوطنية ومن ثم إلى استنزاف الموارد المعنية، غير أن في ظل نظام التعويم شعرت السلطات النقدية في الدول المختلفة بحرية أكبر في التوسع النقدي.

وفضلاً عما سبق، أن عملية التحول من نظام لأسعار الصرف الثابتة إلى نظام لأسعار الصرف المعوَّمة يرافقها عادة ارتباك عام في أسواق العملات المتداولة، مما قد يؤدي إلى تقلبات عنيفة في أسعار هذه العملات كما حدث بعد انهيار اتفاقية Bretton Woods حيث لم يتأقلم التجار والمستثمرون مع النظام الجديد للأسعار غير الثابتة للصرف فأفلست عدة بنوك دولية صغيرة وتكبدت غيرها خسائر تراوحت ما بين (50) و(100) مليار دولار.

وبعد سقوط أنظمة التخطيط المركزي الاشتراكية في الاتحاد السوفيتي (السابق) وأوروبا الشرقية تخلت الدول الجديدة عن الأسعار الحكومية الثابتة للصرف الأجنبي فانهارت قيم عملاتها في النصف الأول من التسعينات ليتضاعف سعر صرف الدولار أمام هذه العملات بعشرات الآلاف من المرات عما كانت عليه سابقاً.

ويعتقد البعض بأن التعويم في هذا المجال أفضل من التثبيت، فبالإضافة إلى عدم الحاجة إلى السحب من الاحتياطات الدولية يمكن الاعتماد على آلية السوق ليتحقق استقرار أكبر مقارنة بنظام أسعار الصرف الثابتة وذلك لأن في ظل سعر الصرف الأجنبي يؤدي التوسع النقدي المفرط إلى تخفيض سعر الصرف الأجنبي للعملة

الوطنية، فترتفع تكاليف معيشة المقيمين بسبب ارتفاع المستوى العام لأسعار السلع والخدمات المحلية والأجنبية، وهذا ما يدفع إلى رفع معدلات الأجور وبالتالي إلى زيادة الضغوط الاجتماعية بغرض تقليص السياسات النقدية والمالية التوسعية... فتظهر دورة معاكسة لصالح سعر الصرف الأجنبي للعملة الوطنية.

وعلى أية حال تؤكد الوقائع أن الانتشار الواسع للتضخم خلال العقدين السابع والثامن من القرن الماضي، كان مصدره التوسع النقدي الأمريكي في ظل نظام أسعار الصرف الثابتة وقد كان للتضخم المستورد دور كبير في هذا الشأن، خاصة بعد أن اقترن هذا التضخم بالتوسع النقدي المحلي في ظل التعامل الدولي في إطاري أسعار الصرف الثابتة وأسعار الصرف المرنة، فمثلاً بعد الحرب العالمية الثانية وحتى العام 1971 كانت الحكومة البريطانية تتدخل في أسواق الصرف الأجنبي لتثبيت سعر صرف الجنيه أمام الدولار بينما لم تتدخل الحكومة الأمريكية في هذه الأسواق وبالتالي كان التضخم ينتقل بسهولة من الولايات المتحدة إلى المملكة المتحدة. وذلك بسبب زيادة الطلب على المنتجات البريطانية في الولايات المتحدة فازدادت الضغوط لرفع قيمة الجنيه أمام الدولار، ولكن مع استمرار تثبيت أسعار الصرف كان على السلطات النقدية البريطانية شراء الدولار مقابل الجنيه (مع إهمال التعقيم Sterilization عن طريق عمليات السوق المفتوحة) فتوسعت القاعدة النقدية البريطانية وارتفع معدل المضاعف النقدي فازداد الطلب الإجمالي Aggregate Demand (AD) ومع بلوغ الناتج الحقيقي مستوى التشغيل الكامل كان معدل التضخم يرتفع بمعدلات أكبر.

وهكذا كان للتدخل الحكومي بهدف تثبيت سعر الصرف الأجنبي للجنيه دور فاعل في نقل التضخم من الولايات المتحدة وبمعدلات مضاعفة إلى المملكة المتحدة وهنا عندما تفاقمت خسائر النظام المعني تم التحول إلى نظام تعويم سعر الصرف الأجنبي).

المبحث الرابع

السياسات الاقتصادية وأسواق الصرف الأجنبي

نعالج في هذا المبحث الموضوعات الآتية :

أولاًـ السياسات النقدية واسواق الصرف الأجني.

ثانياً ـ السياسات المالية واسواق الصرف الأجني.

ثالثاًـ السياسات التجارية وأسواق الصرف الأجني.

أولاً. السياسات النقدية وأسواق الصرف الأجنبي.

تؤثرٌ السياسات النقدية في أسعار الصرف الأجني من خلال عاملين هامين، وهما : معدلات نمو الناتج الحقيقي واسعار الفائدة الحقيقية .

ويتأثر هذان العاملان بتغييرات المستوى العام للأسعار في أسواق السلع والخدمات، فتظهر سلسلة من التأثيرات بين السياسات النقدية ومستويات أسعار السلع والخدمات ومعدلات الناتج الحقيقي وأسعار الفائدة الحقيقية وأخيراً أسعار الصرف الأجني.

وهنا يفرض المنطق التقليدي نفسه على السوق عندما تختل العلاقة بين التدفق النقدي والتدفق السلعي والخدمي فيتحرك المستوى العام للأسعار وبالتالي فإن اعتماد الحكومة لسياسة نقدية توسعية يؤدي غالباً إلى ارتفاع المستوى العام للأسعار، والذي ينعكس على الناتج الحقيقي بانخفاض معدلات نموه، كما وينعكس أيضاً على اسعار الفائدة الحقيقية بالتدهور، وفي الحالتين تزداد الإستيرادات وتقل الصادرات ويهبط التدفق الصافي الخارجي لرؤوس الأموال، خاصة وأن تصاعد معدلات التضخم يدفع برؤوس الأموال إلى البحث عن فرص أفضل للربحية في الخارج... وهكذا مع انخفاض صافي الإنفاق الأجنبي في الداخل يقلّ سعر صرف العملة الوطنية.

ومما سبق فإن التأثير قصير الأجل لتحول غير متوقع نحو سياسة نقدية توسعية هو انخفاض قيمة عملة البلد المعني تجاه قيم عملات البلدان الأخرى.

وفي المقابل عندما تتبنى السلطات النقدية في بلدٍ ما سياسة نقدية تقلصية فإن المستويات العامة للأسعار ستنخفض مما يـودي إلى ارتفاع كل من الناتج الحقيقي وسعر الفائدة الحقيقي وبذلك يتم تعزيز الصادرات وتثبيط الإستيرادات هذا فضلاً عن جذب المزيد من رؤوس الأموال الأجنبية إلى الداخل فيزداد صافي الإنفاق الأجنبي.

وهذا ما يحفّز الطلب على العملة الوطنية للبلد المعني مما يوسّع بالمقابل عرض العملات الأجنبية فيرتفع بالنتيجة سعر صرف العملة المذكورة.

ويمكن للسياسة النقدية أن تتخذ صيغاً مختلفة للتدخل في سوق الصرف الأجنبي، والتي مها:

1. شراء أو بيع السندات في سوق الصرف، وذلك بغرض الإحتفاظ بكميات ملائمة من الاحتياطات النقدية الدولية.
2. التأثير في أسعار الفائدة الحقيقية لتحقيق الإستقرار في سوق الصرف وذلك دون استخدام احتياطات نقدية دولية.
3. فرض قيود على حركة رؤوس الأموال الدولية لتلافي أو لتعديل الضغوط قصيرة المدى على أسعار الصرف وبما يحمي الاقتصاد من التدفقات الداخلة والخارجة غير المستقرة لرؤوس الأموال وكذلك لتعديل ضغوط طويلة المدى عند ضعف العملة الوطنية.

ومما يذكر هنا، أن الأسواق المالية تتجه نحو تغيير آلي وفوري لأسعار الفائدة ولأسعار الصرف بينما يتعدل كل من المستوى العام لأسعار السلع والخدمات والناتج الحقيقي والحساب الجاري ببطؤ أكثر وهذا ما يؤدي بالتغيير النقدي لأن يسبّب إفراطاً أو تجاوزاً في التعديل Overadjustment وخاصة إذا ما أخذنا في الإعتبار أن تعديلات الميزان التجاري تتأخر كثيراً وذلك عند بيع وشراء السلع والخدمات، وهنا فإن التأثيرات بعيدة المدى قد تتخذ اتجاهات معاكسة للتأثيرات التعديلية للتقلبات قصيرة

المدى .

ومع اندماج أو تداخل الأسواق المالية فإن أسعار الصرف الحقيقية تخضع وبمعدل أكبر لتقلبات أسعار الفائدة الحقيقية ولكن بمعدل أقل لاختلالات الحساب الجاري وذلك لأن السرعة التي بموجبها تتحرك رؤوس الأموال تمكنّ المستثمرين من أن يحولوا بسرعة أموالهم من بلد إلى آخر استجابة لتغيرات أسعار الفائدة.

ثانيا . السياسات المالية وأسواق الصرف الأجنبي.

تؤثر السياسات المالية في أسعار الصرف الأجنبي من خلال تأثيرها المباشر على الإنفاق الحكومي الصافي (G_N) والذي هو الفرق بين الإنفاق الحكومي (G) والايراد الضريبي (T) أي: $G_N = G-T$

حيث أن تغيير هذا الإنفاق الصافي (G_N) يؤدي (مع ثبات بقية الأمور) إلى زيادة أو انخفاض الطلب الإجمالي (AD) حسب اتجاه تغيير الإنفاق المعني، وهذا ما ينعكس بدوره على مستويات أسعار السلع والخدمات والأصول بمعدلات مضاعفة، وبالنتيجة تتغيَّر الصادرات الصافية (EN) التي هي الفرق بين الصادرات (E) والإستيرادات (M) والتي يمكن اعتبارها تمثّل الإنفاق الخارجي الصافي أيضاً، ويخلق التغيير الأخير ضغوطاً عل أسعار الصرف الأجنبي للعملة الوطنية، ومن ناحية أخرى يستتبع التغيير في الإنفاق الحكومي الصافي ظهور العجز أو الفائض في الميزانية العامة للحكومة، وهذا ما يحّدد عادة أحجام العروض ومن ثم ينعكس على أسعار الفائدة المعتمدة من جهة ويؤثّر في كميات النقود ومن ثم يسهم في تغيير مستويات أسعار السلع والخدمات والأصول من جهة أخرى، فتظهر ضغوط الإنكماش والتضخم في الأسواق المحلية وتتغيّر أسعار الفائدة الحقيقية، وينعكس كل ذلك على حركة السلع والخدمات ورؤوس الموال الأجنبية بالتحفيز أو بالتثبيط.

وهكذا يخلق تغيير الإنفاق الصافي (G_N) سلسلة من التأثيرات التراكمية تنتهي بتغيير عرض العملات الأجنبية والطلب عليها مقابل العملة الوطنية فتتقلب أسعار

الصرف الأجنبي تبعاً لقوى العرض والطلب في الأسواق المعنية .

وبصورة عامة، إن تبني الحكومة لسياسة مالية تحديدية (أو تقلصية) يؤدي إلى زيادة فائض الميزانية أو إلى تقليل العجز فيها وهذا ما يقلّل الإستيرادات ويحفّز الصادرات فيزداد صافي الإنفاق الإجمالي مما يستتبع بالنتيجة انخفاض سعر صرف عملة البلد المعني، وبالعكس عند التحول نحو سياسة مالية توسعية فإن فائض الميزانية الحكومية ينخفض أو أن عجز هذه الميزانية يزداد وذلك من خلال الإلتجاء إلى القروض العامة ، وهذا ما يرفع من أسعار الفائدة الحقيقية مما يحفّز تدفق الراسمال الأجنبي، وهكذا سيقل عرض عملة البلد المعني في سوق الصرف الأجنبي فيرتفع سعر صرفها تجاه العملات الأخرى المعروضة.

وبغرض التحليل نميّز بين الأجلين : القصير والمتوسط، ففي الأجل القصير يمكن للتوسع المالي مثلاً أن يؤثّر بشكل أكبر في اقتصاد مفتوح مع سعر صرف ثابت، ولكن في الأجل الطويل فإن التوسع المالي الذي سيزيد الطلب الإجمالي سيرفع من مستويات الأسعار والأجور وهو ما سيقلل في نفس الوقت المخزون النقدي الحقيقي والكفاءة التنافسية السعرية ويرفع أسعار الفائدة مما يؤدي إلى هبوط الطلب على الإستهلاك والإستثمار الخاصين، وبالتالي يقل صافي الإنفاق الأجنبي يستمر ذلك حتى يستعاد مستوى الناتج الحقيقي الكامن (أي عند مستوى التشغيل الكامل).

ولكن مع إعادة المساواة في تكاليف الإنتاج وخاصة بسبب تعادل معدلات الأجور فإن تفاوت الكفاءة التنافسية السابقة يتلاشى لأن تعادل معدلي الأجور بين بلدين قد يعوّض تدهور سعر صرف عملة أحد البلدين تجاه البلد الآخر.

وعلى أية حال إن حركات رؤوس الأموال في اقتصاد مفتوح قد تزيل حتى تأثيرات السياسة النقدية قصيرة المدى والتي يمكن تنفيذها في اقتصاد مغلق يتغير فيه عرض النقود خلال هذه المدى، وذلك بغرض التأثير في المتغيرات الحقيقية، وبالتالي فإن السياسة المالية لاقتصاد مفتوح في الأجل القصير تكون أقوى مما هو لاقتصاد مغلق.

غير أن في اقتصاد مغلق تقود السياسة المالية إلى نتيجتين مختلفتين للتزاحم الخارجي Crowding Out للأموال في الأجل القصير وهما : التوسع المالي وارتفاع

أسعار الفائدة، وهناك ينخفض معدل نمو الناتج الحقيقي.

ثالثاً . السياسات التجارية وأسواق الصرف الأجنبي.

يجري التمييز عادة بين نوعين رئيسين للسياسات التجارية، وهما : سياسات حرية التجارة وسياسات حماية التجارة.

سياسات حرية التجارة.

تعمل هذه السياسات على إلغاء المحددات الإدارية والقيود الكمية والتعريفات الجمركية بدرجةأو بأخرى .

وتعتمد سياسات حرية التجارة أصلاً على قانون الميزة النسبية الذي يعود إلى D.Ricardo وقانونه المعروف حول التكاليف النسبية والذي جاء في أعقاب قانون الميزة المطلقة لـ A.Smith وبموجب القانون المذكور فإن كل بلد يتخصص في إنتاج سلعة تكون تكلفتها الفرصية أقل مما هو في بلد آخر ، فمثلاً عند الحديث عن تجارة الصلب والزيتون بين السويد والأردن فإن هذه التكلفة تجعل البلد الأول متخصصاً في إنتاج الصلب والبلد الثاني متخصصاً في إنتاج الزيتون.

وعليه فإن قانون الميزة النسبية يجعل التخصص في إنتاج سلع يتميز بها البلد في التصدير واستيراد سلع مرغوبة بتكاليف نسبية ادني مما يمكن الحصول عليه من المنتجين المحليين.

ويعكس هذا القانون اختلاف البلدان في مواردها الاقتصادية (الطبيعية والبشرية)، وبالتالي يسهم تطبيقه ومن خلال التخصص، بمكاسب عديدة على الأطراف المشاركة في التجارة الدولية والتي منها:

1. تحقيق أقصى إنتاج لنقطة مشتركةMaximum Joint Point في التبادل الدولي. لأن الإنتقال الحر للموارد الاقتصادية سيكون كفيلاً بتغيير كامن للناتج والذي يقلل التكاليف الفرصية عند تخصص كل بلد وتزايد ناتجه.
2. توسع حجم الإنتاج مع انخفاض تكلفة وحدة الناتج Unit Cost المرافق لوفورات السعة

الكبيرة للإنتاج. كما وان التجارة الحرة توسع حجم السوق للمنشآت المحلية والأجنبية على السواء. فمثلاً اتسعت النشاطات التحويلية النسيجية في ماليزيا وتايون وكوريا الجنوبية بعد انفتاح الأسواق الدولية أمامها وسيادة الأسعار التنافسية في هذه الأسواق.

3. تعزيز التجارة التنافسية في الأسواق المحلية لكفاءة المنشآت القائمة. حيث تزداد قدرات هذه المنشآت على الربحية والتراكم، وذلك دون الحاجة إلى زيادة النفقات الحكومية التحويلية لأغراض الدعم أو منع الإغراق وما يستتبع ذلك من مشكلات العجز في الميزانية العامة.

وهنا تكون التجارة الحرة أقرب إلى ما يعرف بالتجارة العادلة التي تنظر إلى التجارتين (الداخلية والخارجية) بنفس الأسلوب في التعامل. فما يطبق من تشريعات على التجارة الداخلية تطبق على التجارة الخارجية.

وهذا ما يتحقق حيث يكفل التنافس الحر الكامل التجارة العادلة. وحسب هذه النظرة من الضرورة تعزيز التجارة الخارجية والعمل على ربط النمو الاقتصادي بهذه التجارة Protrade Growth وهو ما يتطلب المزيد من المبيعات الخارجية أي تشجيع الصادرات على حساب الاستيرادات لأن الصادرات تمثّل الجانب الإيجابي لعملية النمو، بينما تعد الاستيرادات الجانب السلبي والتسرب الأساسي للعملية المذكورة.

ويرى بعض الاقتصاديين ان المنافسة الاحتكارية (أو غير الكاملة) يمكن أن تحقق التجارة العادلة لأنها تقوم على فرضيتين وهما:

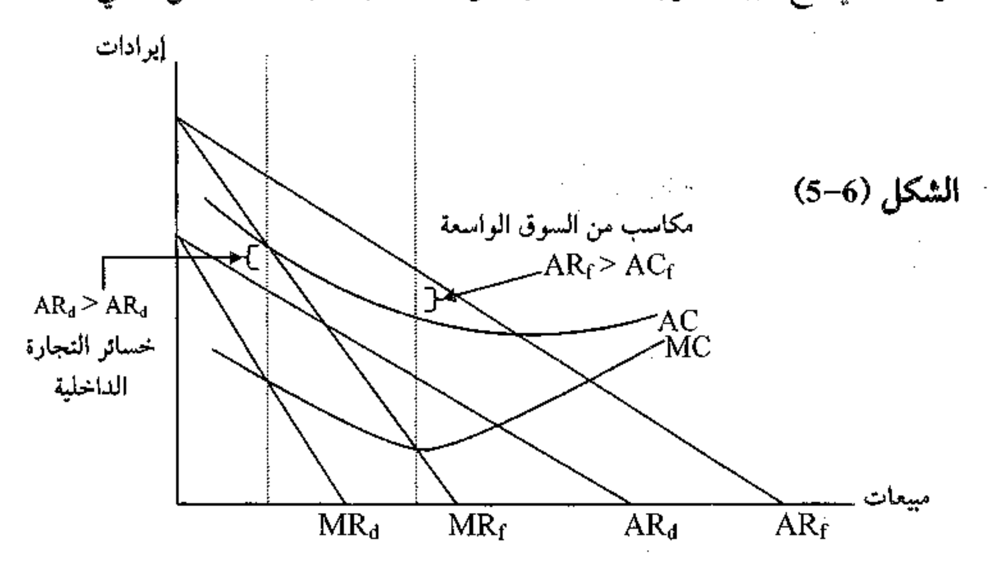
1. التمايز الإنتاجي من حيث خصائص المنتوج عند التسويق.
2. إهمال أسعار الآخرين وفرض السعر المناسب للإمكانات التنافسية للمنشأة المعنية.

وهنا يحاول كل بائع أن يقدم أفضل المنتجات التي تتميز على غيرها من حيث مقاييس النوعية، وتضع الأسعار التي تتناسب مع الكفاءة الإنتاجية والاستهلاكية للسلع والخدمات المعروضتين.

وقد وجد ان نمط تعويض الاستراد الذي يقوم على ما يعرف بمبدأ النمو المواجه للتجارة Antitrade Growth قد يسهم في التجارة العادلة فيما بعد، عندما

يزداد الاعتماد على القدرات المحلية للإنتاج بغرض التسويق الخارجي مستقبلا. وهـذا ما أكدته التجربة اليابانية عند تطبيق نمط طيران الاوز البرية Geese-Flying Pattern والذي سبق وأن تمت الإشارة إليه في الفصل الثالث من هذه المؤلف. ومن خلال هذا النمط تحولت اليابان بالتدريج من نمط تعويض استيرادات السلع الاستهلاكية وثـم الإنتاجية إلى نمط تعزيز الصادرات الاستهلاكية وأخيرا الإنتاجيـة فتمكنـت مـن بنـاء جهاز إنتاجي مرن ومتكامل، وبذلك ارتفعت الكفاءة التنافسية للمنتجات اليابانيـة في الأسواق الدوليـة وبـرز جـهاز إنتـاجي قـادر علـى الإسـتجابة لأي تقلبـات في هـذه الأسواق، وهنا فإن مع أي تغييرات تحدث في احتياطات العملات الأجنبية وفي أسعار صرف الين هناك نشاطات إنتاجية يمكن لها أن تمد هذه الإحتياطات وأن تدعم أسـعار العملة المحلية من خلال الفوائض التصديرية للصناعات التحويلية.

ولبيان ربحية التجربة اليابانية في عملية التحول من مبدأ النمو المواجـه للتجـارة Antirade Growth إلى النمو المعزِّز للتجارة Protrade Growth من الضـروري تحقيـق شروط التوازن التنافسي بين الإنتاج الموَّجه نحو الأسواق المالية والإنتـاج الموّجـه نحـو الأسواق الدولية، ولتوضيـح ذلـك نتصـور حـالتين مقـارنتين للمبيعـات إحداهمـا ـ داخلية والأخرى ـ خارجية يتوازى فيهما كل من منحنـى الايـراد المتوسـط ومنحنـى الأيراد الحدي مع تثبيت ظروف المنشأة والسوق معاً، وهنا يعتمد الشكل الآتي:



الشكل (6-5)

في هذا الشكل تطبق التكاليف بعيدة المدى والمتوسطة والحدية، على مجالي التسوق.

وبغرض المقارنة نرسم عموداً من نقطة التوازن (الجزئي) حيث MR=MC في حالتي السوق الخارجية (f) والسوق المحلية (d) ثم نجد العلاقة بين AR,AC من خلال الفرق بينهما، فنلاحظ في حالة السوق الخارجية : $(AR_f - AC_f) > 0$ أي تظهر مكاسب من التجارة الدولية بينما في حالة السوق الداخلية $(AR_d - AC_d) < 0$ أي تظهر خسائر من التجارة المحلية .

وهكذا يحقق التنافس الحرّ الدولي أرباحاً اقتصادية مقارنة عند حصر المبيعات في الأسواق الخارجية بل وحيث تكون الفجوة الموجبة في هذه الأسواق أكبر من الفجوة السالبة في الأسواق المحلية فإن الحصيلة الصافية للمبيعات بتأثير التجارة الدولية عبارة عن تعويض الخسائر الداخلية أو حتى تجاوزها.

وهكذا فإن السعات الكبيرة مع توسع المنافذ الخارجية في إطار أسواق تنافسية حرّة قد حققت المكاسب المذكورة.

وهنا فإن عملية الإنتقال من نمط استراتيجي يركزّ على الاقتصاد المحلي إلى نمط آخر يركز على الاقتصاد الدولي لابد وأن تتحقق من خلال نقاط يكون فيها المعدل الحدي للإحلال متساوياً وذلك لضمان التوازن والحل الأمثل الذي يحقق أقصى كفاءة للإنتاج والتسويق.

وعن طريق هذا التحول التوازني (الديناميكي) لمبيعات المنشآت المختلفة على مستوى الاقتصاد الكلي يمكن تصور تحقق التوازن على مستويات أسواق (السلع والخدمات) و(النقود) و(الصرف الأجنبي).

وهكذا فإن سياسات حرية التجارة القائمة على قانون الميزة النسبية وما يتمخض عن تطبيقه من تخصص في الإنتاج تؤدي إلى تحقيق التوازن في المعاملات التجارية الدولية، وهذا ما ينعكس على سوق الصرف الأجنبي عندما يسود السعر التوازني والذي هو سعر تصفية السوق Market Cleating Price فيكون عرض النقود مساوياً للطلب على النقود عندما تكون قيمة مشتريات المقيمين في بلد ما من كافة الموجودات المعروضة من قبل الأجانب مساوية لقيمة مبيعات المقيمين في نفس البلد

لكافة الموجودات المطلوبة من قبل المقيمين في الخارج، أي يكونه الطلب مساوياً للعرض في أسواق السلع والخدمات للمعاملات الاقتصادية الدولية .

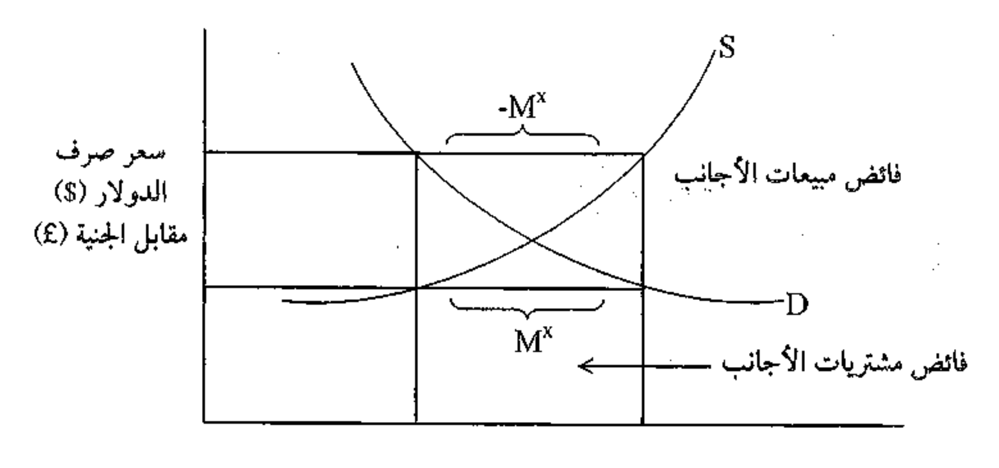
وقد اقترنت هذه الفكرة بالسياسات التجارية الحرة وقانون الميزة النسبية والتي عالجها L. Walras في أواخر القرن التاسع عشر من خلال قانون تحديد الميزانية Budget Restriction

$$M^s + \sum_{i=1}^{n} P_i q_i^s \equiv \sum_{i=1}^{n} P_i q_i^d + M^d$$

$$M^x = M^d - M^s = \sum_{i=1}^{n} P_i q_i^s - \sum_{i=1}^{n} P_i q_i^d$$

فإذا كنا نعلم بدوال الطلب والعرض في أسواق السلع والخدمات (في ظل حرية التجارة) فإننا نعمل كذلك بدالة الطلب الفائض على النقود (M^x). أي عند السعر التوازني للعملات في أسواق الصرف الأجنبي فإن ($M^x \rightarrow 0$) وبالنتيجة يتحقق التوازن في أسواق السلع والخدمات الخاصة بالمعاملات الدولية أيضاً .

وهكذا في ظل حرية التجارة فإن أي فائض في مشتريات الأجانب يدفع إلى ارتفاع سعر صرف عملة البلد المعني حتى يبلغ السعر التوازني، وأن أي فائض في مبيعات الأجانب يؤدي إلى انخفاض سعر صرف نفس البلد وحتى يصل السعر التوازني.



الشكل (6-6)

وتحاول منظمة التجارة الدولية (WTO) حالياً أن تصل بالاقتصاد العالمي إلى هذا الواقع حيث تحدّل حرية التجارة التقلبات في أسواق السلع والخدمات والأصول بما فيها قيم العملات المعتمدة للدول الأعضاء، فيسود السعر التوازني مع ميزة نسبية وكفاءة تنافسية حرة لكافة الأطراف وفي كافة الأسواق.

ولتفسير هذه العلاقة بين سوقي الصرف الأجنبي والسلع والخدمات للمعاملات الدولية نشير إلى ما تضمنه نموذج (Marshall-Lerner) في أن التوازن يكون مستقراً Stable في سوق الصرف إذا كان مجموع مرونتي الطلب في البلدين على سلع بعضهما يساوي أو أكثر من الواحد الصحيح فإذا كانت مرونة الطلب في البلد (أ) على السلع المستوردة من البلد (ب) وأن (η_2) مرونة الطلب في البلد (ب) على السلع المستوردة من البلد (أ) وكان $(\eta_1 + \eta_2) \geq 1$ فإن هناك استقراراً في سوق الصرف وبالعكس إذا كان مجموع هاتين المرونتين أقل من الواحد الصحيح أي: $(\eta_1 + \eta_2) < 1$ فإن توازن سوق الصرف يصبح غير مستقر Unstable.

سياسات حماية التجارة

تتبنى الحكومات أساليب عديدة للحد من حرية التجارة وفرض سياسات الحماية والتي منها : التحديات الإدارية والقيود الكمية (أو الحصص Quotas) والتعريفات الجمركية Tariffs وتُساق في هذا المجال مبررات عديدة، أهمها:

1- حماية الصناعات الناشئة Infant Industries التي ترتفع تكاليف إنتاجها في البداية وتحتاج إلى دعم كاف لرفع قدراتها التنافسية وخاصة بالنسبة لمسائل التحول التكنولوجي وإدارة التسويق وضمان الوفورات.

2- بناء الصناعات ذات المساس المباشر بالأمن أو الدفاع مثل الصناعات العسكرية والفضائية.

3- مواجهة الإغراق الذي يسببه بيع منتجات أجنبية في السوق المحلية بأسعار أدنى من تكلفتها الحقيقية. كما حدث بالنسبة لأغراق تركيا لمعجون الطماطة والأرجنتين للمنسوجات وكوريا الجنوبية للصلب وكندا للإطارات.

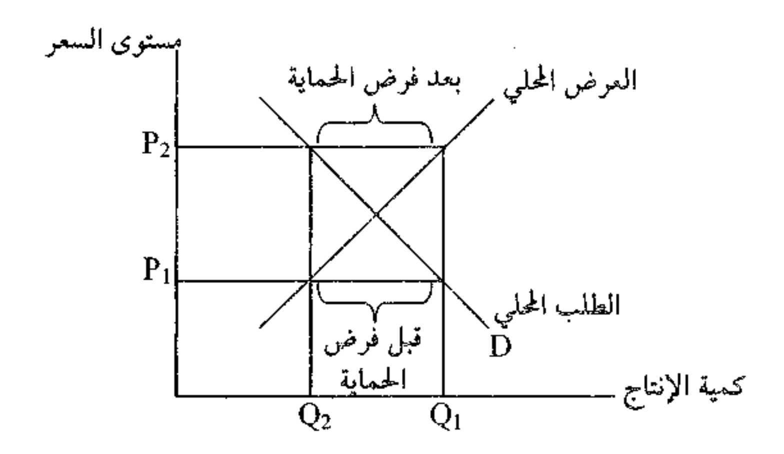
وفي نفس المجال قد تأتي الحماية كرد على سياسات الدول الأخرى بل وردع هذه الدول عندما تهدد تجارتها مصالح اقتصادية داخلية هامة مثل تعطل منشآت استراتيجية تسهم في استيعاب عدد كبير نسبياً من القوى العاملة. ففي شهر آذار من العام 2002 فرضت الحكومة الأمريكية الرسوم على الصلب المستورد من أوروبا وآسيا بواقع 30٪.

4- تجاوز مشكلات التفاوت في تكاليف العمل والمواد. فإن التفاوت في معدلات الأجور يجعل منتجات البلدان ذات الأجور المنخفضة كالبلدان الآسيوية وخاصة الصين منافسة بشكل حاد للمنتجات الأمريكية واليابانية التي تتفوق على الأولى من حيث الكفاءة النوعية. فيحل التنافس السعري محل التنافس النوعي في الأسواق الدولية.

ومن ناحية أخرى ظهرت مناشيء غير أصلية لقطع غيار السيارات والسلع المعمرة الأخرى كالتركية والتايلندية وغيرهما. تنتج وتصدر منتجاتها إلى الأسواق المختلفة على سبيل التقليد والترخيص التجاري. وهي تعاني من انخفاض كبير في كفاءاتها النوعية ومن ضعف أو هشاشة المواد المستخدمة في إنتاجها.

ورغم أهمية هذه المبررات فإن سياسات الحماية في البلدان النامية قد أفضت غالباً إلى نتائج عكسية حيث نلاحظ حالتين رئيستين: أحداهما: فرض منتجات محلية بنوعيات أدنى وبأسعار أعلى من المنتجات المستوردة (المقابلة لها) والأخرى: نشوء صناعات تنافسية تتسم منتجاتها بالكفاءة النوعية إلا أن هذه الصناعات لا تحقق وفورات كافية بسبب ضيق الأسواق المحلية مما يدفعها إلى البحث عن الأسواق الخارجية وبأرباح متدنية أحياناً.

وفي الحالتين يتجه المستهلكون نحو المنتجات المستوردة. وهنا كلما اشتدت قيود الحماية ازداد تهالك المقيمين على السلع الأجنبية وتفاقم ابتعادهم عن المنتجات المحلية وقد يصل الأمر إلى كره الإنتاج الوطني Demophobia فتقل مبيعات المنتجين المحليين وتسود تجارة التهريب.



الشكل (6-7)

وبالنتيجة قد تنقلب سياسة الحماية في سوق الصرف الأجنبي عندما يزداد الطلب الحقيقي العام على السلع المستوردة.

إن سياسة الحماية وضعت أصلاً بهدف تعزيز الصادرات وتثبيط الاستيرادات، وذلك بما يقلل من الطلب على العملات الأجنبية وما يؤدي إليه ذلك من ارتفاع سعر صرف العملة الوطنية. غير أن الوقائع الجارية في الدول التي اتبعت سياسات مفرطة للحماية والتدخل الحكومي قد كشفت عن النتيجة الأخيرة في زيادة الطلب على السلع الأجنبية على حساب المنتجات المحلية فازدادت الاستيرادات سواء كانت بصورة مشروعة أو غير مشروعة وخرجت السياسات المعنية بازدواجية أو حتى بتعدد أسواق الصرف الأجنبي وأسعاره. حيث يجري التمييز عند تحديد هذه الأسعار بين خدمات الإدارة العامة واستيراد المواد الوسيطة للمنشآت الإنتاجية واستيراد السلع الضرورية هذا بجانب الأسواق السوداء وقد يكون التفاوت في الأسعار المعنية بين حالة وأخرى وخاصة مع الأسواق غير المشروعة الأخيرة عدة أضعاف.

وهنا كلما ضاق نطاق الحماية وتم حصره في مجال محدود مثل فرض رسوم أعلى (أو حصص أقل) على سلعة معنية فإن تأثيرها قد لا يكون كبيراً كما أشرنا إليه سابقاً عند اتساع مجال الحماية والمبالغة في أدواتها.

وباختصار إن تأثير السياسات المعنية يعتمد على مدى أهمية السلع الخاضعة للحماية في صافي الإنفاق الأجنبي والناتج والتشغيل. وبعد تحديد هذه الأهمية يمكن تشخيص هذا التأثير في سوق الصرف الأجنبي.

ومن الضروري الانتباه إلى أن أسواق الصرف الأجنبي تستخدم في المقابل لأغراض حماية التجارة، فإن مجرد تثبيت سعر العملة الوطنية بأعلى من قيمتها الحقيقية Overvalued يكون قيداً على التجارة الخارجية حيث تكون قيمة الصادرات عالية بالنسبة للمقيمين في الخارج وقيمة الاستيرادات منخفضة بالنسبة للمقيمين في الداخل وهنا يفترض أن تقل الصادرات وتزداد الاستيرادات إلا أن صعوبة الحصول على المبالغ الكافية من العملات الأجنبية قد تعيق الاستيرادات مما ينعكس أيضاً على الصادرات من خلال انخفاض حصص مستلزمات التشغيل من المواد الوسيطة المستوردة الضرورية للمنشآت التصديرية. وإن هذا الواقع كثيراً ما يدفع إلى ترويج الأسواق السوداء للصرف الأجنبي فيزداد تدهور قيمة العملة الوطنية.

الهوامش

(1) لمزيد من التفاصيل، راجع:

- W. Boys and M. Melvin; Op. Cit PP 157-159
- D.S. Kidwell and Others; Financial Institutions, Markets and Money, Dryden, New York, 2000, PP 372-373.
- جون هدسون ومارك هرندر، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المريخ، الرياض، 1987، ص ص 154-157.
- R.M. Dunn and J.C. Ingram, International Economics, John Wiley, New York, 1996 PP 281, 284-285.
- L.B. Thomas, Money, Banking and Financial markets, Irwin, Boston, 1997, P161.
- L.L. Jacque and P.M. Vaakr; Financial Innovations and the Welfare of Nations, Kluwer, Boston, 2001, PP4-9.
- T.Moser and B. Schips, Financial market and Wold Economy, Kluwer, Boston, 2001 PP13-14.

(2) لمزيد من التفاصيل، راجع.

- M. Gaker and Others; International Corporate Finance, Dryden, New York, 1996, PP108-109.
- R.M. Dunn; Op. Cit PP284-289.
- V. Argy, International Macroeconomics, Routledge, London, 1994 PP3-7, 14-17, 20-24.

- M.G. Rukstad, Op. Cit PP 203-209.

- D. Begg and others; Op. Cit P486.

- W. A. McEACHERN, Op. Cit PP 475-489.

- J.D. Gwartney and Others; Op. Cit PP 264, 485.

- N.G. Mankiw; Op. Cit PP 672-673.

- B. Hillier, Op. Cit PP 205-207.

- P.S. Rose, Money and Capital Markets, IRWIN, New York, 2000 P48.

- C.P. Hall wood and Mac Donald; International Money and Finance, Black Well, Oxford, 1996, PP 265-267, 320-327.

- P.A. Samuelson and W.D. Nordhaus; Op. Cit. PP 624, 640

- W. Boys and M.Melvin, Op. Cit PP419-420.

- J.E. Stiglitz and J.Driffill, p. Cit PP 690-695.

- جون هدسون ومارك هرندر، المرجع السابق، ص 278، 373-374.

(3) لمزيد من التفاصيل، راجع:

- M.Gaker; Op. Cit, P424.

- I.B. Tucker; Op. Cit. P450.

- N.G. mankiw; Op. Cit PP 669-670 و 629.

- J.D. Gwartney and Others; Op. Cit. PP 469-470.

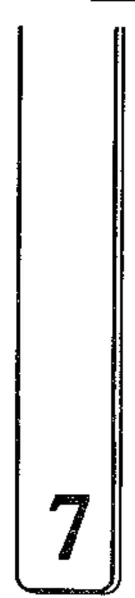
- D. S. Kid Well and Others; Op. Cit

- جون هدسون ومارك هرندر، المرجع السابق، ص ص 173-174.

(4) لمزيد من التفاصيل، راجع:

- W. A. Mc EACHERN, Op. Cit. PP 453-454.

- J.E. Stiglitz and J.Driffill, Op. Cit. P706.
- N.G. Mankiw; Op. Cit. P666.
- J.D. Gwartney and Others; PP 434 - 437, 447-449, 475-478.
- D.S. Kidwell and Others; Op. Cit. PP371-372.
- D. Begg and Others; Op. Cit. PP38-39, 492.
- J.B. Tucker, Op. Cit. PP 435-436, 444.
- P.A. Samuelson and W.D. Nordhaus, Op. Cit. PP 639-640.



ميزان المدفوعات الدولية وأسواق الصرف الأجنبي

الفصل السابع

ميزان المدفوعات الدولية وأسواق الصرف الأجنبي[1]

أشرنا سابقاً إلى أن ميزان المدفوعات الدولية لأي سجل مزدوج لتوثيق القيم النقدية للمعاملات الاقتصادية الخارجية، التي تتوزع عادة بين طرفي مقبوضات البلد المعني من العملات الأجنبية ومدفوعاته من هذه العملات. وبالتالي فإن الفرق بين هذين الطرفين لفقرات الحسابين الجاري والرأسمال طويل الأجل بشكل خاص سواء كان بالموجب عند الفائض أو بالسالب عند العجز سينعكس على أسواق الصرف الأجنبي بتقلبات أحياناً تكون شديدة نسبياً.

وعليه يعالج هذا الفصل الموضوعين الآتيين في مبحثين:

المبحث الأول- اختلالات ميزان المدفوعات الدولية وتقلبات أسعار الصرف الأجنبي.

المبحث الثاني-تغييرات الصرف الأجنبي وتعديل ميزان المدفوعات الدولية.

المبحث الأول

اختلالات ميزان المدفوعات الدولية وتقلبات أسعار الصرف الأجنبي

اتضح سابقاً أن التوازن (الحسابي) النهائي لميزان المدفوعات الدولية لأي بلد مسألة محسومة وذلك كأي علاقة حسابية مزدوجة: أي أن هذا التوازن لا يتعدى مثلا ما يقابل العجز في الحسابين (الجاري والرأسمالي طويل الأجل) من فائض يتحقق في حسابات الذهب وأرصدة التسوية الرسمية Official Settlement Balances (OSB) من العملات الأجنبية في البنك المركزي والرأسمالي قصير الأجل... وغيرها. فتكون هذه الحسابات (الأخيرة) حسابات تعديلية للاختلالات التي تحدث في الحسابين الأوليين لميزان المدفوعات. وهنا عند زيادة التدفق الصافي للسلع والخدمات أو لرأس المال طويل الأجل نحو الخارج يظهر العجز الذي يفترض أن تتم تسويته من خلال الفقرات التعديلية المذكورة في ميزان المدفوعات.

ومهما يكن من الأمر فإن لحالة العجز أو لحالة الفائض دوراً هاماً في حدوث تقلبات في أسعار الصرف الأجنبي لعملة أي بلد يعاني من إحدى هاتين الحالتين. فمثلا إن العجز في ميزان المدفوعات بشكل تراكمي أو عال يؤدي إلى استنزاف الموارد النقدية الأجنبية التعديلية. وهذا ما يخلق بالتالي صعوبات عند استيراد السلع والخدمات (الاستهلاكية والإنتاجية) فتزداد الضغوط على قيمة العملة المحلية لتهبط حسب علاقات العرض والطلب في أسواق الصرف الأجنبي.

وعلى مستوى الاقتصاد الدولي فإن عجز ميزان المدفوعات لبلد ما مع بلد آخر يكون فائضاً لميزان مدفوعات البلد المقابل (في التعامل الخارجي). وقد ينعكس هذا العجز في البلد الأول وهذا الفائض في البلد الثاني على كل من التشغيل والأسعار والناتج الحقيقي بمعدلات متباينة (وأكبر) حسب مضاعف الإنفاق الأجنبي السائد في كل من هذين البلدين.

وكما أشرنا سابقاً فإن النظرية الكلاسيكية تختلف عن النظرية الكينزية في عملية التعديل (التوازني) في ميزان المدفوعات، حيث أكدت الأولى على حركات الأسعار المحلية في ظل قاعدة الذهب، بينما اعتمدت الثانية على تغييرات النفقات الإجمالية في ظل نظرية المضاعف.

وتكشف السياسات الاقتصادية السائدة حالياً عن التوجه الأكثر لدول العالم نحو التوازن الداخلي بينما تركت إلى حد كبير التوازن الخارجي لقيود التجارة الخارجية وتوجيه حركات رؤوس الأموال وزيادة احتياطات العملات الأجنبية والذهب. وبذلك حدث نوع من الفصل في أذهان صانعي القرارات بين التوازنين: الداخلي والخارجي. وقد أشار إلى ذلك J. M. Kaynes عند معرض تعليقه على أفكار الماركا نتيلين في القرن السادس عشر مبينا أن تحريك أسعار الفائدة بغرض التوازن الخارجي قد لا ينسجم مع التوازن المحلي بين الادخار والاستثمار. وفي هذا المجال اعتمد H. Chenery الفرضية الآتية: (إذا كان قصور الصرف الأجنبي عن تحقيق النمو المستهدف أكبر من نقص الادخار المحلي عن الاستثمار المطلوب تظهر الحاجة إلى تدفق داخلي صاف أكبر للموارد الخارجية بغرض تجاوز الفجوتين السابقتين، أي في كل من العملات الأجنبية والمدخرات المحلية). وهنا بين أن النمو الاقتصادي يتقيد بمحدودية موارد العملات الأجنبية التي لا تتقيد بالمدخرات المحلية.

وقد رفض النيوكلاسيك هذا الرأي لإهماله إمكانات استبدال السلع المستوردة بالمنتجات المحلية وتعويض المدخرات المحلية للعملات الأجنبية، حيث يمكن الإفادة من هذه المدخرات في إنتاج المزيد من الصادرات. وهذا واضح في التفسير الرياضي الآتي:

إذا كان:

P_d = الأسعار المحلية للصادرات.

E = كميات الصادرات.

K = تدفق رأس المال.

P_f = الأسعار الخارجية للاستيرادات.

M = كميات الاستيرادات.

S = سعر صرف العملة الأجنبية مفسراً بوحدات من العملة المحلية.

y_f = دخل خارجي.

y_d = دخل محلي.

b, a= معاملان.

ω, η = مرونتان.

$$P_d E + K = P_f MS \ldots\ldots (1)$$

$$E = a\left[\frac{Pd}{P_f\ S}\right]^{\eta} y_f \ldots\ldots (2)$$

$$M = b\left[\frac{P_f S}{P_d\ S}\right]^{\omega} y_d \ldots\ldots (3)$$

وبتعويض المعادلتين (2) و(3) في المعادلة (1):

$$a\left[\frac{Pd}{P_f\ S}\right]^{\eta} y_f + K = b\,P_f\left[\frac{P_f S}{P_d}\right]^{\omega} y_d\,S$$

وقد قدّم في تفسير العلاقة بين العجز (أو الفائض) في ميزان المدفوعات وتقلبات أسعار الصرف عدة نماذج. نركّز هنا وباختصار على نموذجي - Mindell Fleming و T. Swan على التوالي:

نموذج Mundell- Fleming

طور في العام 1962 R. Mundell و M. Flemming وبشكل مستقل ومواز تحليلا كينزياً قصير الأجل قائما على ربط شروط كينز لحركات الأسعار وآليات السوق الدولية في نموذج بسيط لاقتصاد صغير. علما بأن M. Fleming اهتم أكثر بالتوازن قصير الأجل من اهتمامه بأي تعديل طويل الأجل للنموذج الكينزي، وأشار فقط إلى بعض حالات طويلة المدى لحساب رأس المال، بينما ركز R. Mundell على

التأثيرات الديناميكية لاختلالات المدفوعات حيث ناقش آليتين متوافقتين لبعضهما: إحداهما لتدفق الدخل الثابت Income- Specie - Flow والأخرى لتدفق السعر الثابت Price- Specie- Flow وذلك لضمان توازن طويل الأجل للمدفوعات الدولية. وهنا حسب رأيه، أن أية زيادة في عرض النقود لبلد ما مثلا حسب رأيه، أن أية زيادة في عرض النقود لبلد ما مثلا ستزيد من الضغط على أسعار الفائدة في هذا البلد وهذا ما يزيد بدوره من حجم الإنفاق الذي سيؤدي إلى عجز خارجي والذي يمكن تلافيه جزئيا عن طريق تدفقات خارجية للنقود. وإن هذا التداعي في الحوادث سيستمر حتى يستعاد التوازن الكلي.

لقد خرج تحليلا R- Mundell وM. Fleming بما عرف بنموذج Mundell - Fleming الذي يربط توازن ميزان المدفوعات في اقتصاد مفتوح بتوازن الناتج الحقيقي أو الدخل في اقتصاد مغلق وذلك في مسار تكاملي للسياستين النقدية والمالية مع التمييز في التحليل بين نظامي الأسعار الثابتة والأسعار المعوّمة للصرف الأجنبي.

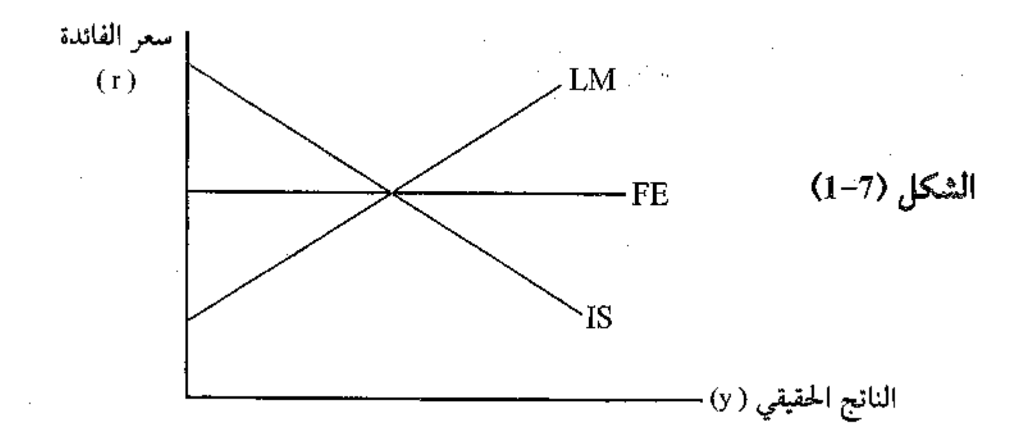
وعليه فإن هذا النموذج كينزي في جوهره يجعل العرض الإجمالي Aggregate Supply (AS) مرنا تجاه تغييرات الطلب الإجمالي (AD) Aggregate Demand حيث استخدم نظرية تفضيل السيولة للطلب على النقود في تحليله قصير الأجل. وهنا فإن أساس التحليل يقوم على أن السياستين النقدية والمالية يمكن أن تسهمان في نمو الناتج الحقيقي ولكن من خلال تأثيرين متباينين على أسعار الفائدة. فمثلا عندما يعاني بلد ما من البطالة في الداخل وعجز في مدفوعاته الخارجية فإن التوسع في السياسة المالية من جهة والتقلص في السياسة النقدية من جهة أخرى سيقللان بشكل أساس التدفق الداخل لرؤوس الأموال Capital Inflow وبما يغطي فجوة المدفوعات الخارجية. غير أن ذلك يتطلب شرطا هاماً لقابلية الانتقال التامة لرؤوس الأموال، ومع تثبيت Pegging أسعار الفائدة يتحقق الاستقرار من خلال ربط سياسة مالية للتوازن الخارجي مع سياسة نقدية للتوازن الداخلي. وقد أكد في هذا المجال R. Mundell أن مع توافر الشرط السابق لا تبرز الصعوبات المرافقة عادة لنظام أسعار الصرف الثابتة. وبذلك فإن آلية تدفق الدخل الثابت ستعيد التوازن إلى ميزان المدفوعات الدولية في ظل الشروط الكينزية دون الاعتماد على

القوى التلقائية الكلاسيكية لاستعادة مستوى الناتج الكامن Potentinl Output عند مستوى التشغيل الكامل. فيسود التوازن الداخلي Internal Equilibrium مع سياسة مختلطة Policy Mix مالية ونقدية توجه في مسار ديناميكي يعمل على تحقيق التوازنين الداخلي والخارجي عند استقرار ميزان المدفوعات من جهة والتشغيل الكامل من جهة أخرى في ظل أسعار ثابتة للصرف الأجنبي.

وهنا فإن عند تحول السياسة النقدية باتجاه التوازن الخارجي حيث تكون أرصدة التسوية الرسمية Official Settlement Balances (OSB) مساوية للصفر وتحوّل السياسة المالية باتجاه التوازن الداخلي حيث يتحقق الناتج عند مستوى التشغيل الكامل، يمكن للحكومة أن تتجنب أي سياسة تناوبية بين الأهداف الخارجية والأهداف الداخلية في الأجل القصير.

وعلى ما سبق فإن الهدف الرئيس لنموذج Mundell - Fleming يكمن في تقرير الناتج التوازني لاقتصاد مفتوح يستجيب للسياستين المالية والنقدية ويتحرك الإنفاق الكلي فيه لتغيرات الإنفاق الاستهلاكي الخاص والإنفاق الاستثماري الخاص والإنفاق الحكومي والإنفاق الخارجي الصافي.

ويتأكد الهدف المذكور من خلال ثلاثة أسواق: للصرف الأجنبي (FE) وللسلع (IS) وسوق النقود (LM). وبالتالي يتحقق التوازن العام في الاقتصاد عندما يسود التوازن في هذه الأسواق معاً، أي عند تقاطع منحنيات (FE) و(IS) و(LM) في نقطة واحدة.



الشكل (7-1)

إن منحنى (IS) يبين اعتماد الناتج التوازني على سعر الفائدة الذي هو متغير تحدد قيمته داخل النموذج Endogenous Variables، وحيث يتحول موقع منحنى (IS) مع تغيير سعر الصرف فإن الناتج المذكور سيعتمد على هذا السعر أيضاً. وبذلك يعتمد توازن الدخل على متغيرين داخليين أحدهما- سعر الفائدة والآخر سعر الصرف. وبالتالي كما أشرنا فإن الأسواق الثلاثة المذكورة للصرف الأجنبي والنقود والسلع تحدِّد في النهاية التوازن المعني.

وتجنباً لأي شكوك بشأن تأكد التوازن المتوافق للأسواق الثلاثة أكد R. Mundell على أن المتغيرين الذين يقرران التوازن المذكور يقودان موقع المنحني الثالث إلى حيث نقطة تقاطع منحني هذين المتغيرين.

ولبيان تأثيرات أسعار الفائدة وأسعار الصرف وأسعار السلع والناتج الحقيقي على التوازن الكلي نعرض التفسير الرياضي الآتي:

يعتبر حساب رأس المال Capital Account (KA) دالة للفرق بين سعر الفائدة في داخل البلد (v) وسعر الفائدة في خارجه (v'):

$$KA = f(v - v')$$

$$= k(v - v')$$

$k > 0$ عند تحديد العلاقة.

ونظرا لكون الدالة موجبة فإن ارتفاع (v) بالنسبة إلى (v') يؤدي إلى زيادة حساب راس المال فتكون الموجودات (أو الأصول) Assets المحلية أكثر جاذبية من الموجودات الأجنبية فيزداد الطلب عليها مقابل التخلي عن الموجودات الأخيرة.

ومن ناحية أخرى، يتحدد الحساب الجاري Current Account (CA) بكل من مستوى الدخل (y) وسعر الصرف الحقيقي (S') الذي هو:

$$S' = S\frac{P}{P'}$$

P = مستوى السعر المحلي.

P' = مستوى السعر الخارجي أو في العالم.

S = عدد وحدات العملة المحلية مقابل وحدة من العملة الأجنبية.

أي أن:
$$CA = f\left(y, \frac{SP}{P`}\right)$$

أو عند تحديد الدالة:

$$CA = q\left(y, \frac{SP}{P`}\right) \qquad q > 0$$

وبموجب هذه العلاقة فإن ارتفاع سعر الصرف الحقيقي (S′) يؤدي إلى انخفاض (CA) بسبب انخفاض القدرة التنافسية لصادرات البلد المعني أو بسبب ارتفاع قيمة الاستيرادات.

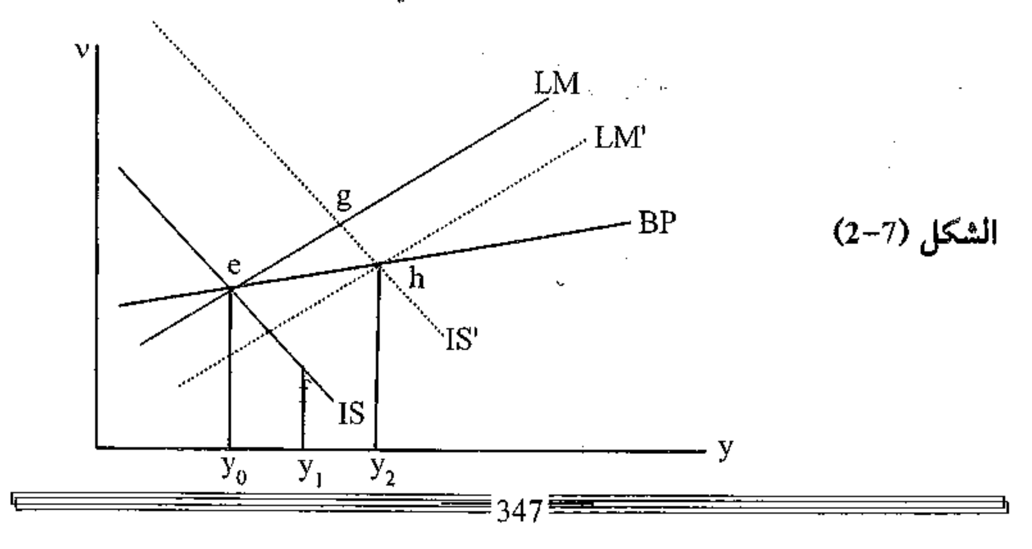
وفيما يخص أسعار الصرف يميز النموذج المذكور بين ثلاثة أنواع:

أ. نظام أسعار الصرف الثابتة مع تدخل السلطات النقدية لتعقيم العملة Money Sterilization (من خلال عمليات السوق المفتوحة للبنك المركزي).

ب. نظام أسعار الصرف الثابتة الذي يجعل عرض النقود مرنا لتغييرات (أو لاختلالات) ميزان المدفوعات وذلك في غياب تعقيم العملة.

ت. نظام التعويم الصافي Pure Float.

وفيما يخص آلية التوازن، نعرض الجدول الآتي:



الشكل (7-2)

إن مع تطبيق سياسة نقدية توسعية يتحول منحنى (LM) إلى اليمين (LM') فتنتقل نقطة التوازن من (e) إلى (f) أسفل منحنى BP فيظهر العجز حيث يكون BP < 0 وعليه فإن تحريك الدخل من (Y_0) إلى (Y_1) بسبب زيادة عرض النقود قد قاد إلى عجز الحساب الجاري وحساب رأس المال أي إلى عجز ميزان المدفوعات.

وبالمقابل إن مع سياسة مالية توسعية يتحول منحنى (IS) إلى اليمين (IS') وهذا ما سيقود ميزان المدفوعات إلى فائض عند نقطة توازنية (g).

وهنا فإن زيادة الناتج (y) تقود الحساب الجاري إلى العجز في حين أن ارتفاع سعر الفائدة يقود حساب رأس المال إلى الفائض وبالتالي فإن النتيجة الصافية تعتمد على الانحدار النسبي لكل من منحنى (LM) ومنحنى (BP) فإذا كان منحنى (LM) أكثر انحدارا من منحنى (BP) فإن النتيجة الصافية تكون حدوث فائض في ميزان المدفوعات، وبالعكس عندما يكون منحنى (LM) أقل انحدارا من منحنى (BP) فتكون النتيجة الصافية عجزاً في ميزان المدفوعات.

وهكذا فإن الحساسية النسبية لتدفقات رأس المال الدولي ومرونة الدخل لتغييرات الاستيراد تصبحان عاملين حاسمين في تقرير فيما إذا كانت سياسة مالية معينة ستقود إلى عجز أو فائض خارجي.

ولا شك أن نموذج Mundell - Fleming يركز على خلط هادف للسياستين النقدية والمالية وبما يكفل تحقيق التوازن، فإذا حركت هاتان السياستان كلا من (LM) و(IS) فإن التوازن الجديد يفترض أن يكون (h).

ولكن عند الفائض يزداد عرض العملة الأجنبية الذي على البنك المركزي شراؤه وبالعكس عند العجز يزداد الطلب على العملة الأجنبية والذي على البنك المركزي بيعه. وبالتالي لا يستديم الفائض أو العجز فمثلاً مع التوسع النقدي يحدث العجز عند النقطة (f) فيظهر الطلب الزائد Excess Demand على العملة الأجنبية مما يؤدي إلى تحرك منحنى (LM') إلى اليسار وحيث كان موقع (LM) فيعود التوازن إلى النقطة (e). وهنا فإن الحفاظ على عجز ميزان المدفوعات عند النقطة (f) لابد من اتباع سياسة تعقيم Streilization من خلال عمليات السوق المفتوحة للبنك المركزي وذلك بغرض زيادة

العملة المحلية خارجيا Exogenously بنفس مقدار هبوط عرض النقود نتيجة لبيع العملة الأجنبية. وبالعكس عند محاولة استدامة الفائض في ميزان المدفوعات فيقوم البنك المركزي بسياسة تعقيم معاكسة تماماً للسياسة السابقة عند استدامة العجز.

وإذا ما افترض ثبات أسعار الصرف وغياب سياسات تعقيمية فإن السياسة المالية تكون أكثر فاعلية حسب النموذج المعني من السياسة النقدية. فمثلا إذا ما أدى التوسع النقدي إلى تحول منحنى (LM) إلى (LM′) وظهور العجز عند النقطة (f) فإن عرض النقود سيقل وبالنتيجة يعود المنحنى (LM′) إلى موقعه السابق (LM) وينتقل التوازن من النقطة (F) إلى النقطة (e) وهنا تكون السياسة النقدية غير فعالة تماماً مع زيادة الدخل إلى (Y_1) ولكن مع التوسع المالي وتحول منحنى (IS) إلى (IS′) وظهور الفائض عند النقطة (g) فإن فائض ميزان المدفوعات يحمل زيادة عرض النقود وهنا يتحول منحنى (LM) إلى (LM′) وبالنتيجة يتحرك التوازن نحو النقطة (h) فيزداد الناتج بمعدل عالٍ إلى (Y_2) لأن حركات عرض النقود في غياب سياسة تعقيمية ستؤدي إلى توسع مالي.

وهكذا في ظل أسعار صرف ثابتة تكون السياسات المالية فعالة جدا والسياسة النقدية غير فعالة.

وهنا فإن فعالية السياسة المالية تعتمد أصلاً على قابلية انتقال رؤوس الأموال. فإن مع إلغاء هذه القابلية يكون منحنى BP عمودياً وبالتالي يتعطل دور السياستين المالية والنقدية في زيادة (y) وذلك لأن أي توسع مالي أو نقدي سيخلق عجزا في ميزان المدفوعات وهذا ما سيؤدي إلى حدوث انخفاض في عرض النقود وبالتالي إلى تقليل الناتج الحقيقي. وبالمقابل مع وجود قابلية تامة لانتقال رؤوس الأموال فإن منحنى (BP) يكون أفقياً وبالتالي تكون السياسة المالية فعّالة بينما تصبح السياسة النقدية معطلة تقريباً. وبالنتيجة يزداد الناتج بمقدار التوسع النقدي.

وعليه في ظل نظام أسعار الصرف الثابتة يعتمد (y) على منحنى (IS) و(FE) بينما يتبع موقع (LM) حيث تقود احتياجات سوق الصرف الأجنبي نحو نقطة تقاطع منحني (IS) و(FE).

ومن ناحية أخرى، عند افتراض نظام أسعار الصرف المرنة Flexible Exchange

فإن أي ارتفاع في سعر الصرف يؤدي إلى انخفاض صافي الانفاق الأجنبي وذلك حيث يولد هذا الارتفاع تأثيرين: أحدهما- تحول منحنى (BP) إلى الأعلى والآخر- حول منحنى (IS) إلى الأسفل. وبالعكس عند انخفاض سعر الصرف حيث يتحول منحنى (BP) إلى الأسفل ومنحنى (IS) إلى الأعلى. وهنا في ظل النظام المذكور لا يقود تزايد أو تقليل عرض النقود إلى فائض أو عجز ميزان المدفوعات بل أن هذا الفائض أو العجز يستتبع ارتفاعا أو انخفاضا في سعر الصرف الحقيقي مما يؤدي بالتالي إلى حدوث تغييرات في موقعي (BP) أو (IS) أكثر مما يمكن أن يحدثه في موقع (LM).

ومن ملاحظة التفسير البياني فإن منحنى (LM) و(FE) يحددان مستوى الدخل (في الشكل 7-2) بينما يعتمد موقع المنحنى (IS) على سعر الصرف الذي يكون مرنا ويتحدد داخليا. وهنا تقود قوى السوق سعر الصرف كما تقود منحنى (IS) إلى نقطة تقاطع منحنى (LM) و(FE).

وهكذا يتركز التحليل في ظل مرونة أسعار الصرف على متابعة منحنى (LM) و(FE) فقط.

وإذا ما حاولنا تقويم النموذج بالاعتماد على الوقائع الاقتصادية التي سادت بلدان العالم خلال العقود الأخيرة، قد نجد الكثير من حالات الابتعاد، والتي نذكر منها:

أ. استمرار أهمية الاحتياجات النقدية الأجنبية بعد إنهيار اتفاقيات -Bretton Woods لسعر الصرف الثابت. واتخذ تدخل السلطات النقدية في أسواق الصرف الأجنبي صيغاً مختلفة والتي منها:

(1) شراء وبيع السندات الحكومية للاحتفاظ بكمية ملائمة من هذه الاحتياطات.

(2) استخدام أسلوب تقييد راس المال Capital Controlism لتلافي الضغوط على أسعار الصرف. ففي الأجل القصير تلجأ السلطات النقدية إلى زيادة أو تقليل قيود التدفقات الداخلة أو الخارجة وذلك لتحصين الاقتصاد من التدفقات غير المستقرة الكامنة. وفي الأجل الطويل يتم تعديل القوى المؤثرة

على الحساب الجاري لمواجهة التدفقات الخارجة التي تبرز مع ضعف العملة المحلية.

ب. عند انخفاض قابلية انتقال رأس المال يجري الالتجاء إلى أسعار الصرف المرنة وذلك لحماية الاقتصاد من الاضطرابات الخارجة بعكس حالة الانتقال التام.

ت. تعتمد السلطات النقدية على أسعار الفائدة وأسعار الصرف للتعديل الفوري بينما تعتمد هذه السلطات على المستوى العام للأسعار والناتج الحقيقي للتعديل البطيء نسبياً، وهذا ما يؤدي غالباً إلى تجاوز تغيير عرض النقود للتعديل المطلوب في سعر الصرف.

ث. ظهور فجوات زمنية قد تكون طويلة المدى ما بين تغيير أسعار الصرف وتعديل الحساب الجاري.

ج. دور المضاربة في زيادة عدم الاستقرار في أسواق الصرف الأجنبي خلال الفترة القصيرة.

ح. انعكاس التأثيرات بعيدة المدى لتغييرات السياسات الاقتصادية على أسواق الصرف الأجنبي باتجاهات مغايرة للتأثيرات قصيرة المدى.

خ. عند ثبات الدخل الحقيقي يصبح من الصعب تعديل اختلالات الحساب الجاري.

د. مع اندماج الأسواق المالية فإن أسعار الصرف الحقيقية تخضع لتغييرات أسعار الفائدة الحقيقية أكثر من استجابتها لاختلالات الحساب الجاري الحقيقي.

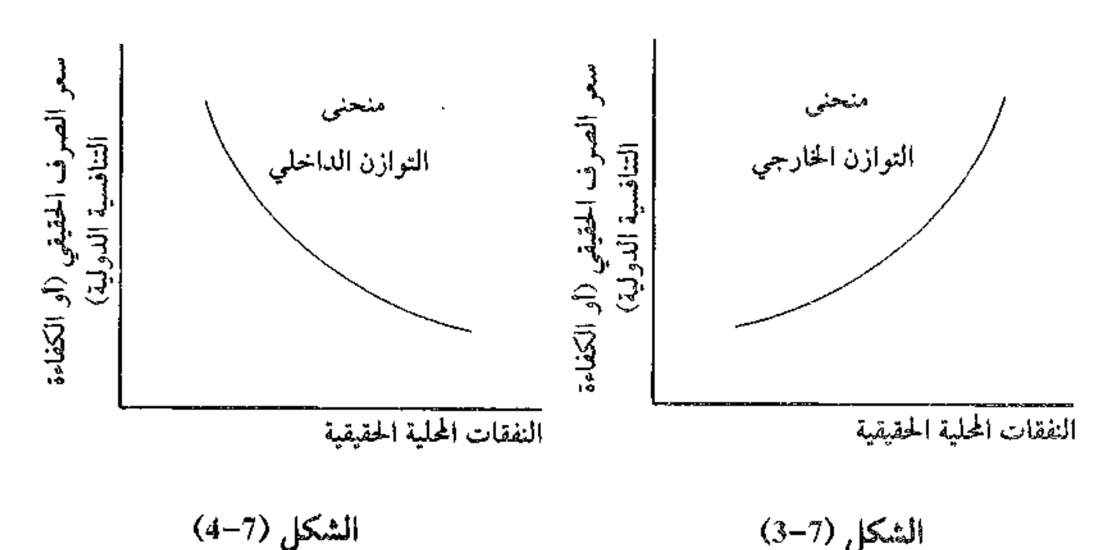
نموذج T. Swan

يقوم نموذج T. Swan على فرضية أساسية: (إذا توسع كل من الناتج والتشغيل يزداد الإنفاق على الاستيرادات فيظهر العجز في الحساب الجاري).

وبذلك يربط هذا النموذج النفقات المحلية الحقيقية بسعر الصرف الحقيقي (الذي يعكس الكفاءة التنافسية الدولية). ويخرج هذا الربط بمنحنيين للتوازن أحدهما داخلي والآخر خارجي. يتخذ المنحنى الأول انحدارا سالباً بينما يتخذ المنحنى الثاني

انحدارا موجباً. ويتحقق الأول عندما يمكن الحفاظ على الحل الاستقراري للأسعار والتشغيل في كافة النقاط. بينما يتحقق الثاني عندما يمكن الحفاظ على تعادل التدفقات الداخلة والتدفقات الخارجة للسلع والخدمات.

وهنا فإن مسألة الحفاظ على التوازن وفي كافة نقاط أي من المنحنيين تتطلب من النفقات المحلية الحقيقية أي تعدل بالانخفاض (أو بالارتفاع) أي ارتفاع (أو انخفاض) في سعر الصرف الحقيقي.



الشكل (7-4)

الشكل (7-3)

وعليه يظهر في يسار منحنى التوازن الداخلي الانكماش أو الركود حيث تكون النفقات المحلية أقل من المقدار الضروري لدفع الطلب الفعلي لتحريك الناتج باتجاه مستوى التوازن. ويظهر في يمين هذا المنحنى التضخم حيث تتجاوز النفقات المحلية المقدار الضروري لإبقاء الطلب الفعلي ومن ثم الناتج الحقيقي عند مستوى التوازن.

وبالمقابل يسود في يسار منحنى التوازن الخارجي الفائض في الحساب الجاري حيث تكون النفقات المحلية الحقيقة أقل من المقدار الضروري لزيادة الطلب على الاستيرادات ومما يدفع هذا الحساب نحو التوازن ويسود في يمين المنحنى المذكور العجز

في الحساب الجاري حيث تزداد النفقات المحلية الحقيقية وبأكثر من المقدار الضروري لتحقيق واستدامة التوازن الخارجي.

وبغرض المعالجة التحليلية يميِّز النموذج بين نوعين من السياسات وذلك حسب مجال التوازن:

أ. سياسات تغيير الإنفاق Expenditure Changing Policies

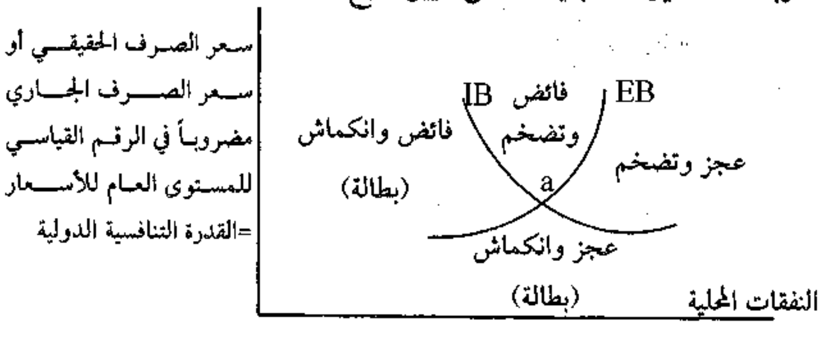
وهي تركز على السياسات النقدية والمالية الهادفتين إلى التأثير في الطلب الإجمالي (AD) وبما ينقل الاقتصاد من حالة الانكماش في يسار منحنى التوازن الداخلي إلى هذا المنحنى وحتى إلى حالة التضخم في اليمين أو بالعكس.

ب. سياسات حول الإنفاق Expenditure Switching Policies

وهي تقوم على تخفيض سعر صرف العملة المحلية Devaluation أو على رفع سعر صرف هذه العملة Revaluation وذلك للتأثير في تركيبة الإنفاق بهدف تحويل الطلب من السلع الأجنبية إلى السلع المحلية أو بالعكس.

ومع التقاء المنحنيين عند نقطة معينة للتوازن حيث يتحقق الحل الوحيد Unique Solution يسود الاستقرار عند هذه النقطة إذا ما اتسم النظام بآلية للسوق تكفل استجابة حركات الأسعار للاختلالات التي تحدث وبالتالي يعمل قانون الحركة Law of Motion السائد في النظام المعني على تعديل هذه الاختلالات.

وعند ربط الشكلين السابقين، يمكن تمييز أربع حالات:

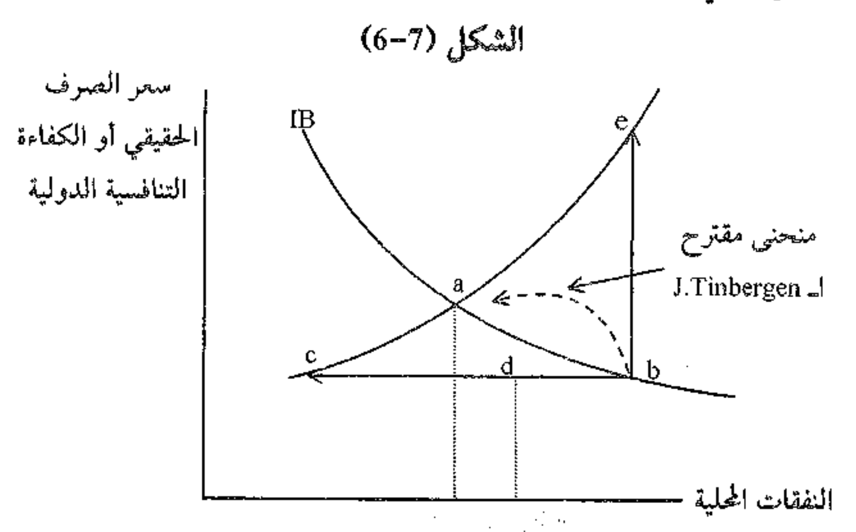


الشكل (7-5)

وهنا إذا كان المستوى العام للأسعار ثابتاً فإن سعر الصرف هو الذي يحدد القدرة التنافسية الدولية، وتظهر الحالات الآتية:

1. يتطلب الحفاظ على التشغيل الكامل في الاقتصاد أن يتعدل التخفيض في النفقات المحلية برفع القدرة التنافسية أو برفع سعر الصرف الحقيقي.
2. أن الاستيرادات دالة للنفقات المحلية وبالتالي فإن زيادة الصادرات مع الحفاظ على التوازن الخارجي لابد وأن تربط زيادة القدرة التنافسية المحلية (أو سعر الصرف الحقيقي) بزيادة النفقات المحلية الحقيقية.
3. عند نقطة تقاطع منحني (EB) و (IB) يتحقق التوازنان آنياً.
4. في الشكل الآتي:

الشكل (7-6)



عند الانتقال إلى النقطة (b) على منحنى التوازن الداخلي (IB) فإننا نكون في ظل عجز ميزان المدفوعات أما إذا تحركنا باتجاه النقطة (c) إلى اليسار وعلى منحنى التوازن الخارجي (EB) فإننا نصبح في ظل ركود وبطالة.

مع افتراض سعر الصرف الثابت لا تتغير الكفاءة التنافسية في فترة قصيرة، وبالتالي لا يتحقق أي من هدفي التوازن (الداخلي والخارجي) عند النقطة (d) هناك عجز في ميزان المدفوعات الدولية.

ولمعالجة هذا الواقع عند النقطة (d) من الضروري العمل على:

أ. تحقيق التوازن الداخلي من خلال زيادة النفقات المحلية بمقدار (db) لتضاف هذه الزيادة إلى تلك التي تأتي من الطلب الخارجي عند مستوى القدرة التنافسية المعطاة، فيزداد العجز في ميزان المدفوعات وتقل البطالة باتجاه التشغيل الكامل.

ب. تحقيق التوازن الخارجي بتقليل النفقات المحلية بمقدار (db) وهذا ما يزيد من البطالة ويتلافى العجز في ميزان المدفوعات.

وهكذا فإن هدفاً واحداً فقط يمكن تحقيقه، أما التشغيل الكامل أو التوازن الخارجي.

وفي هذا السبيل اعتمدت في ستينات القرن الماضي في المملكة المتحدة سياسة (Stop-go) حيث يجري التحرك (go) لزيادة النفقات المحلية بغرض تقليل البطالة إلا أن ذلك استتبعه عاجلاً توقف (Stop) بسبب قيد ميزان المدفوعات.

ت. أن الانتقال من (b) إلى (e) يحمل تصاعداً في سعر صرف العملة وثبات النفقات المحلية وبالمقابل إن الانتقال من (b) إلى (c) يحافظ على إثبات سعر الصرف ولكن مع تقلص حجم النفقات المحلية.

ث. إن الانتقال من (b) إلى (a) وفي مجال (العجز والفائض) في الشكل (7-6) كما اقترحه J.Tinbergen قد يحقق هدفي التشغيل الكامل والتوازن الخارجي وذلك من خلال تزايد بطئ في سعر الصرف وتقليص بعض النفقات المحلية.

المبحث الثاني

تغييرات سعر الصرف الأجنبي وتعديل ميزان المدفوعات الدولية

إن الدول الصناعية عندما تواجه صعوبات في تجارتها الخارجية أو عجز كبير في موازين مدفوعاتها، فإنها تتجه نحو سياسة تخفيض قيمة العملة الوطنية تجاه العملات الأجنبية Devaluation أو Depreciation وبالعكس عندما تحظى تجارتها الخارجية ومن ثم موازين مدفوعاتها بفوائض ملموسة فإن الدول المعنية تتجه نحو سياسة رفع قيمة العملة الوطنية تجاه عملات الدول الأخرى Revaluation أو Appreciation.

ولبيان تأثيرات أي من السياستين السابقتين من الضروري التمييز بين الفترات القصيرة والفترات الطويلة:

في الأجل القصير - يكون تأثير السعر The Price Effect سلبياً على الحساب الجاري (CA) وذلك لأن تخفيض قيمة العملة يؤدي إلى أن تصبح الصادرات (حسب سعر الصرف الأجنبي) أرخص من الاستيرادات، فمثلاً بعد تخفيض الحكومة البريطانية للجنيه الاسترليني في العام 1967 فإن صادرات المملكة المتحدة كانت تكسب مقابل الجنيه الواحد 1.5 دولار أمريكي بعد أن كانت تكسب قبل التخفيض دولارين مقابل نفس الجنيه، وفي المقابل حُمِّلَت قيمة الاستيرادات مبالغ أكبر، فمثلاً بعد أن كانت وحدة الاستيرادات تكلف 2.50 جنيه قبل التخفيض صارت تكلف بعد التخفيض 3.30 جنيه.

وبالعكس لكل ما سبق تماماً في حالة رفع قيمة العملة تجاه قيم العملات الأجنبية.

وفي الأجل الطويل - يكون تأثير الحجم The Volume Effect إيجابياً على CA لأن تخفيض قيمة العملة، كما أشرنا سيجعل الصادرات أرخص في نظر المشترين الأجانب والاستيرادات أغلى من الطلب الخارجي على المنتجات المحلية

فتزداد صادراتها وبالمقابل سيقل الطلب المحلي على المنتجات الأجنبية فتقل استيراداتها وبالنتيجة يتحسن وضع ميزان الحساب الجاري بل وقد يظهر الفائض في هذا الميزان ومن ثم عند رفع سعر صرف العملة الوطنية تجاه قيم العملات الأخرى.

ومما يضاف في الحالتين أن تغيير سعر الصرف يرتبط بمعدل التبادل السلعي Terms of Trade سواء كان هذا المعدل في صيغة معدل التبادل السلعي الصافي Net Terms of Trade والذي يقيس العلاقة بين أسعار الصادرات وأسعار الاستيرادات أي نسبة

$$\frac{\text{الرقم القياسي لأسعار الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأسعار الاستيرادات}}$$

في حالة تأثير السعر (الأول) أو في صيغة التبادل السلعي الإجمالي Gross Terms of Trade والذي يقيس العلاقة بين أحجام الصادرات وأحجام الاستيرادات.

أي نسبة

$$\frac{\text{الرقم القياسي لأحجام الصادرات}}{\text{الرقم القياسي لأحجام الاستيرادات}}$$

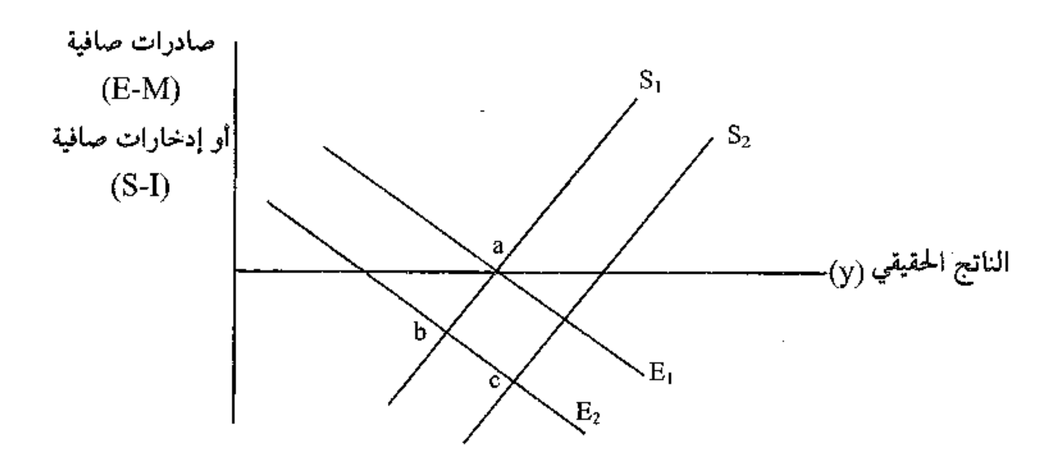
في حالة تأثير الحجم (الثاني).

أو في صيغة معدل التبادل الحقيقي (حسب العنصر الإنتاجي) Factor Terms of Trade والذي يقيس النسبة بين النفقات الحقيقية (بساعات العمل مثلاً) للصادرات والنفقات الحقيقية (بساعات العمل أيضاً) للاستيرادات.

وهنا فإن هبوط قيمة العملة سيؤدي إلى تدهور معدل التبادل فيتأثر الناتج الحقيقي (المقاس بالناتج الاسمي والرقم القياسي للأسعار).

ففي الشكل الآتي:

الشكل (7-7)



إن هبوط سعر الصرف يؤدي إلى تقليل الادخار الصافي عند كل مستوى من مستويات الناتج الحقيقي، وهذا يمثل ضغطاً على ميزان الحساب الجاري بهدف التوازن في ميزان المدفوعات فيظهر ارتباط موجب بين تغيير سعر الصرف (ومعدل التبادل) مع الميزان التجاري (والناتج الحقيقي).

ففي السبعينات مع صدمة العرض Supply Shock للطاقة فإن ارتفاع أسعار الاستيرادات قد أسهم في تقليل الصادرات الصناعية فتحول الخط (E1) إلى (E2) وبذلك هبطت الصادرات الصافية والادخارات الصافية معاً فانتقلت نقطة التوازن من (a) إلى (b) غير أن هذا الارتفاع في أسعار الاستيرادات قد قلل أيضاً من الناتج الحقيقي في البلدان المستوردة للبترول الخام فتحول خط (S_1) للصرف إلى (S2) فأصبحت نقطة التوازن الجديدة (c) بدلاً من (b) وهذا ما عرف بتأثير Laursen-Metzler لأن العجز صار أكبر من مستوى (b) السابق ولكن زيادة النفقات المحلية تجعل الناتج الحقيقي أكبر.

ولتفسير تأثيري (السعر) و (الحجم) نتصور المثال الآتي لأرقام افتراضية بالنسبة للمملكة المتحدة في علاقتها التجارية بالولايات المتحدة.

الحساب الجاري (CA)	السعر	الحجم	القيمة بالجنيه (L)	القيمة بالدولار ($)
الصادرات (E)	1	100	100	200
الاستيرادات (M)	4	50	100	200
الميزان التجاري (CA)			0	0

يمكن أن نميّز الحالات الآتية، مفترضين تخفيض سعر صرف الجنيه مقابل الدولار من (2) إلى (1.5) علماً بأن السعر ثابت في كافة هذه الحالات:

$$\text{وأن } e_E = \text{مرونة الصادرات} = \frac{\frac{\text{تغيير حجم الصادرات}}{\text{سعر الأول}}}{\frac{\text{تغيير سعر الصرف}}{\text{سعر الصرف الأول}}}$$

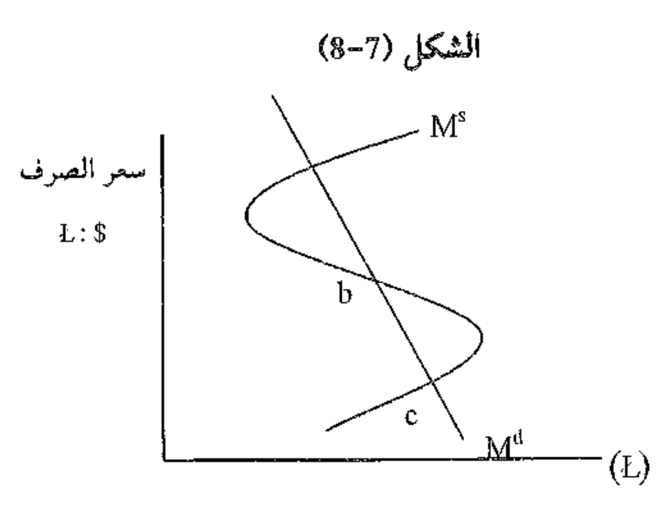
$$\text{وأن } e_M = \text{مرونة الاستيرادات} = \frac{\frac{\text{تغيير حجم الاستيرادات}}{\text{الحجم الأول}}}{\frac{\text{تغيير سعر الصرف}}{\text{سعر الصرف الأول}}}$$

وأن $e_E + e_M$ هو مجموع المرونتين.

الحالة	الحساب الجاري (CA)	السعر	الحجم	القيمة بالجنيه (£)	القيمة بالدولار ($)	المرونات ووصف الحالة
الأولى	الصادرات (E)	1 (£)	106	106	159	$e_E = \frac{0.05}{0.33} = 0.182$ $e_M = \frac{-0.08}{0.33} = -0.242$ $e_E + e_M = -0.060$ انقلب توازن (CA) إلى عجز مع زيادة (E) وانخفاض (M).
	الاستيرادات (M)	4 ($)	46	122.67	184	
	الميزان التجاري			-16.67	-25	
الثانية	الصادرات (E)	1 (£)	120	120	180	$e_E = \frac{0.20}{0.33} = 0.606$
	الاستيرادات (M)	4 ($)	45	120	180	$e_M = \frac{-0.1}{0.33} = -0.303$
	الميزان التجاري			0	0	$e_E + e_M = 0.303$ حافظ (CA) على توازنه مع زيادة (E) وانخفاض (M).
الثالثة	الصادرات (E)	1 (£)	180	180	270	$eE = \frac{0.80}{0.33} = 2.424$
	الاستيرادات (M)	4 ($)	40	106.67	160	$eM = \frac{-0.20}{0.33} = -0.606$
	الميزان التجاري			73.33	110	$e_E + e_M = 1.818$ تحقق شرط Marshall-Lerner حيث أن مجموع المرونتين أكثر من الواحد الصحيح وهناك تم تجاوز انخفاض سعر الصرف من خلال زيادة (E) وانخفاض(M).

في الجدول السابق تحقق شـرط Marshall- Lerner في الحالـة الثالثـة حيـث أن مجموع مرونة الطلب على السلع البريطانية في الولايات المتحدة ومرونة الطلـب علـى السلع الأمريكية في المملكة المتحدة أكثر من الواحد الصحيح وبالتالي فـإن التـوازن في سوق الصرف يكون مستقراً، ولو كان هذا المجموع أقل من الواحد الصحيح، كما كان التوازن المذكور مستقراً وكانت هناك عدة نقـاط توازنيـة وهـي تظهر ضمـن سمـات السوق غير المستقرة Unstable Market.

الشكل (7-8)



وزيادة في التوضيح نذكر بأن شرط Marshall - Lerner يتضمـن (أن تخفيـض قيمة العملة سيحسن وضع الميزان التجـاري ومـن ثـم مـيزان المدفوعـات) وهـذا مـا يتطلب تحقيق ما يأتي:

$$\left(\frac{e_E^S(e_E^d-1)}{(e_E^S+e_E^d)}+\frac{e_M^S(e_E^S+1)}{(e_M^S+e_M^d)}\right)>0$$

على أن يكون مجموع المرونتين:

$$e^S{}_E+e^d{}_M\geq 1$$

علماً بان:

$e^S{}_E$ = مرونة عرض البلد المعني للصادرات.

$e^d{}_E$ = مرونة الطلب الخارجي على صادرات البلد المعني.

e^{S}_{M} = مرونة عرض البلدان الأخرى للاستيرادات.

e^{d}_{M} = مرونة الطلب في البلد المعني على الاستيرادات.

ومما يشار إليه هنا، أن تأثير تغيير سعر الصرف في واقع ميزان المدفوعات لا يكون فوراً. ان هناك تأخراً زمنياً Time-lag بين تخفيض سعر الصرف مثلاً وتحريك ميزان المدفوعات من العجز إلى الفائض، حيث لابد من تحقين الاقتصاد بإيرادات متزايدة من صادرات إضافية أرخص تتجاوز أي تكلفة زائدة لاستيرادات أغلى (حالياً). كما وأن هناك عقوداً تجارية بأسعار صرف معتمدة (سابقا) لا زالت في طور التنفيذ ولم تنجز بعد.

وفضلاً عن ذلك لا يمكن توسيع الإنتاج القابل للتصدير بتحويل سلع غير تجارية Non - traded Goods إلى سلع تجارية كما وأن قيمة الاستيردات ذات التكاليف العالية نسبياً يصعب تخفيضها بسبب ضرورتها لقطاعات إنتاجية معينة.

وكل ذلك، يعيق عملية الاستجابة الفورية لميزان المدفوعات عند حدوث تغييرات في أسعار الصرف. وبالتالي يتخذ منحنى ميزان المدفوعات الشكل الآتي:



الشكل (7-9)

إن تأخر عملية الاستجابة السابقة لا ينحصر في الأجل القصير. ففي الأجل
ٍسط، إن استمرار الطلب الإجمالي (AD) في التزايد بعد بلوغ مستوى الناتج الملائم
تشغيل الكامل (y_f) ترتفع مستويات الأسعار والأجور وهذا بدوره سيخفض القدرة التنافسية وبنفس معدل هبوط صافي الإنفاق الأجنبي وبالنتيجة فإن أسعار الصرف الحقيقية والأسعار التنافسية تعودان إلى مستوياتهما الأصلية. كما وأن في الأجل الطويل فإن تبني الحكومة لسياسة مالية تحديدية (لتخفيض صافي الإنفاق الأجنبي) سيجعل المنشآت المحلية ذات الاعتماد الكبير على المواد الوسيطة المستوردة في وضع صعب حيث ترتفع تكاليف نشاطاتها الإنتاجية وهذا ما يقلل من معدل الأجر الحقيقي $\left(\frac{W}{P}\right)$ فتزداد الضغوط لرفع معدل الأجر النقدي والتي يعقبها دفع أكثر لمستوى الأسعار إلى الأعلى. وهنا مع استمرار أسعار السلع المستوردة في الارتفاع فإن تخفيض سعر الصرف يعوض بارتفاع مستويات الأسعار والأجور.

وأخيراً لتوضيح علاقة تغييرات أسعار الصرف بميزان الحساب الجاري ومن ثم بميزان المدفوعات نعرض التفسير الرياضي الآتي:

إذا كان:

CA = الحساب الجاري.

E = قيمة الصادرات.

S = سعر الصرف بوحدات من عملة البلد مقابل وحدة من عملة أجنبية.

M = قيمة الاستيرادات.

$e_{CA,S}$ = مرونة الحساب الجاري لسعر الصرف.

$e_{E,S}$ = مرونة الصادرات لسعر الصرف.

$e_{M,S}$ = مرونة الاستيرادات لسعر الصرف.

$$CA = E - SM$$

$$dCA = dE - SdM - MDS$$

$$\frac{dCA}{dS} = \frac{dE}{dS} - S\frac{dM}{dS} - M\frac{dS}{dS}$$

$$= \frac{dE}{dS} - S\frac{dM}{dS} - M$$

بضرب الطرفين في $\left(\frac{S}{CA}\right)$

$$\frac{dCA}{dS}.\frac{S}{CA} = \frac{dE}{dS}.\frac{S}{CA} - S\frac{dM}{dS}\frac{S}{CA} - M\frac{S}{CA}$$

وبضرب $\left(\frac{dE}{dS}\frac{S}{CA}\right)$ في $\frac{E}{E}$

و $\left(S\frac{dM}{dS}\frac{S}{CA}\right)$ في $\frac{M}{M}$

وبعد إعادة الترتيب، فإن:

$$\frac{dCA}{dS}.\frac{S}{CA} = \left(\frac{dE}{dS}.\frac{S}{E}\right)\frac{E}{CA} - S\left(\frac{dM}{dS}\frac{S}{M}\right)\frac{M}{CA} - M\frac{S}{CA}$$

$$\left(\frac{CA}{SM}\right)e_{CA,\,S} = e_{E,S}\,(E) - e_{M,S} - 1$$

$$= e_{E,S}\,(E) - SM\,(1 + e_{M,S})$$

ولاحتساب مرونة الحساب الجاري لسعر الصرف فقط.

$$e_{CA,S} = \left(\frac{SM}{CA}\right)[\, e_{E,S}\,(E) - SM\,(1 + e_{M,S})\,]$$

الهوامش

(1) لمزيد من التفاصيل، راجع:

- I. Walter; The Wold Economy, John Wiley, New York, 1997, PP 363-372.
- V. Argy, op. cit. pp28-32, 212-213.
- J. Depers and J.T. Harvey; Foundations of International Economics, Routledge, London, 1999, PP 266-279.
- B.B. Yarbrough and R.M. Yarbrough, The world Economy, Dryden, London, 2000.
- J.D. Gwartney and Others; Op. Cit. PP 463-466, 470-473.
- S.F. Goodman, OP. Cit, P243-249.
- C.P. Hallwood; Op. Cit. PP 334-335.
- Pilbeam; International Finance, Macmillan, London, 1998, P 76.
- N.G. Mankiw; Op. Cit PP 668.
- W. Boys and M. Melvin, Op. Cit PP 164-165.
- E. Shapiro, Op. Cit. PP 288-301.
- V. Argy, Op. Cit. PP 54-57.
- D. Begg and others; Op. Cit. PP 493-494.
- B. Hillier; Op. Cit. PP 203-205.
- M. Obstfeld, International Macroeconomics. Beyond the Mundell-Fleming Model, University of California Press, Berkley, 2000.

- هوشيار معروف (ميزان المدفوعات الدولية والنظم الاقتصادية المختلفة) في: النفط والتنمية، كانون الأول (ديسمبر) 1976، ص ص 28-58.

8

السياسات الاقتصادية الدولية

الفصل الثامن

السياسات الاقتصادية الدولية[1]

يقصد بالسياسات الاقتصادية الدولية (توجيه حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والموارد البشرية والمعلومات والصرف الأجنبي فيما بين الدول المختلفة من قبل سلطات بلد ما بمبادرة منه أو بقرارات معتمدة تشريعياً لمؤسسات دولية أو إقليمية معينة وضمن المحدِّدات السائدة).

وتهدف السياسات الاقتصادية الدولية عادة إلى زيادة ربحية التعاملات الجارية من خلال التبادل الدولي أو إلى رفع المركز التنافسي لمنتجات وموارد الاقتصاد المعني في الأسواق العالمية.

وتعمل هذه السياسات حالياً على تعاظم ارتباط الاقتصادات الوطنية والإقليمية بالاقتصاد الدولي على وفق مبدأ (الاعتماد المتبادل في إطار تعاون مؤسسي متعدد الأطراف يكفل تنمية مستديمة لكافة الأطراف).

وعليه يتضمن هذه الفصل المباحث الآتية:

المبحث الأول – السياسات الاقتصادية الدولية بين الحماية والحرية.

المبحث الثاني – العوامل المحدِّدة للتوجهات الاستراتيجية نحو الحماية أو الحرية.

المبحث الثالث – السياسات الاقتصادية الدولية بين الميزة النسبية والميزة التنافسية.

المبحث الأول

السياسات الاقتصادية الدولية بين الحماية والحرية

إن متابعة السياسات الاقتصادية الدولية منذ بداية عصر النهضة الأوربية وحتى الآن تكشف عن تناوب تاريخي لسياسات الحماية والحرية. ففي القرنين السادس عشر والسابع عشر عندما سادت الثورة التجارية (والمالية) وأفكار الماركانتيليين (والكاميراليين) جرى التأكيد على سياسات الحماية وفرض القيود على تجارة الاستيراد وربط الصادرات بتحول أساسي للمواد المستوردة وكل ذلك بما يمنع تسرب ثروات البلدان المشاركة في التجارة الدولية وخاصة من الذهب والمعادن النفيسة الأخرى إلى الخارج. كما واستهدف المراكانتيليون من وراء سياسات الحماية أيضاً تعزيز الصناعات الناشئة وخلق فرص جديدة للعمل وزيادة الفوائض في الميزان التجاري.

وكرد فعل لسياسات الحماية التجارية وبكل قيودها السابقة، برزت دعوات الحرية الاقتصادية في العلاقات الدولية من قبل الماركانتيلين الأواخر وكان في مقدمتهم W. Petty ومن ثم انتشرت أفكار الفيزوكرات أو الطبيعيين الذين طالبوا بإلغاء كافة القيود والمحددات في سبيل التبادل الاقتصادي الداخلي والخارجي على السواء.

وقد طورت الأفكار السابقة من قبل الاقتصاديين الكلاسيك وذلك ابتداءً بنشر كتاب A-Smith في العام 1776. ومما أسهم في دعم هذه الأفكار مادياً هو الثورة الصناعية التي امتدت خلال الفترة (1750–1850) ومن ثم بروز الاقتصادين الأمريكي والياباني بالإضافة إلى عدد من الاقتصادات الأوربية وما حملته التنمية الصناعية من تراكم المنتجات ورؤوس الأموال بالإضافة إلى فتح قناة السويس في العام 1869 وتزايد تأكيدات الاقتصاديين الحديين من النيوكلاسيك والرياضيين والنفسيين على سياسات الحرية الاقتصادية التي ساعد على استقرارها نظام قاعدة

الذهب. وقد استمرت هذه السياسات حتى بداية العقد الثاني من القرن العشرين.

وخلال الفترة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية سادت سياسات الحماية وازدادت القيود على التبادلات الدولية ومما كرس هذه السياسات تعدد أقطاب ومراكز السيطرة في الاقتصاد الدولي وعدم وجود قاعدة نقدية مستقرة، واستمرار الأزمة العالمية وتقلباتها الشديدة لعدة سنوات.

وتجاوزاً لمشكلات الحماية وتجنباً للسياسات السابقة فيما بين الحربين حدث تحول كبير باتجاه سياسات الحرية في الاقتصاد الدولي بعد الحرب العالمية الثانية. وقد بدأ هذا التحول مع اتفاقية Bretton Woods في العام 1944 عندما تم تأسيس أكبر مؤسستين ماليتين: (IBRD) و (IMF) ومن ثم قامت مسيرة المفاوضات متعددة الأطراف منذ العام 1947 وذلك مع نشوء (GATT) والتي توجّت بتأسيس (WTO) في العام 1994. وخرجت هذه المفاوضات بإزالة القيود الكمية وبإدخال تخفيضات كبيرة على التعريفات الجمركية.

وهكذا تم تبني سياسات الحرية الاقتصادية الدولية على أسس مؤسسية وتشريعية، وعلى وفق مبادئ وقواعد وترتيبات متعددة الأطراف نظمت بموجبها اتفاقيات لتحرير التبادل الدولي شملت حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال والمعلومات والأشخاص.

ومما يُشار إليه هنا أن في أي فترة من الفترات السابقة لتمييز السياسات الاقتصادية السائدة، أن سياسات الحماية أو الحرية لم تنفرد بشكل مطلق بالفترة التي سادتها. بل وتخللتها دائماً سياسات معاكسة على الأقل جزئياً من حيث الوقت أو القطاع أو البلد أو الإقليم. فإذا كانت فترة الثورة التجارية (والمالية) حملت سياسات الحماية فإنها شهدت – ومهما كانت مساوئ الأنظمة السائدة آنذاك – أعظم توسع في تاريخ العلاقات الاقتصادية الدولية فيما بين أوربا وأفريقيا وأمريكا الشمالية وأمريكا اللاتينية والكاريبية وذلك حيث كانت التجارة في الحقيقة حرّة نسبياً في حالات كثيرة وبالتالي تجسدت سياسات الحماية في القيود المحلية لكل بلد عند

الاستيراد من بلدان رئيسة مشاركة في التجارة الدولية.

وفي ظل (GATT) ومن ثم (WTO) فإن اتفاقية الوقاية Safeguard جاءت لحماية الإنتاج الوطني من تمادي الإستيرادات وتهديدها للمنشآت الإنتاجية القائمة بالتعطل الكلي أو الجزئي. كما واعتمدت اتفاقيات بشأن البيئة والصحة وكلها تحمل إتجاهات واضحة للحماية وإن كانت مؤقتة وترتبط بشروط محددة.

وبصورة عامة، في ظل الظروف الاعتيادية فإذا كانت سياسات الحماية تلائم المنشآت الصغيرة والمتوسطة التي تنتج لأسواق محلية ضيقة لا تلائم المنشآت الكبيرة التي تكمن ربحيتها في التحول نحو أسواق عالمية حرة أوسع، كما هو واضح في الشكل :(5-6)

وهنا عندما يتوسع حجم إنتاج منشأة ليشمل السوقين: المحلية والدولية فإن الكفاءة الإنتاجية لهذه المنشأة ترتفع خاصة وأن الموارد تتحول – حسب تأثير W.Petty – من المواقع الأقل كفاءة إلى المواقع الأعلى كفاءة مع الحرية الاقتصادية غير أن بعض الاقتصاديين رأوا العكس: فقد أشار R. Prebisch في العام 1950 إلى أن التكلفة الفرضية لتشغيل عامل في النشاط الزراعي الريفي التقليدي وهو يعاني من البطالة تساوي صفراً. وبالتالي أعتقد بأن إمكانية تحقيق مكاسب الرفاهية تظهر من الرفاهية. وهذا ما أكدهH. Johnson في العام 1964 الذي رأى بأن التكلفة الاجتماعية للعمل صفر مما يبرر الحماية عندما تفرض مشكلات ميزان المدفوعات قيوداً على الطلب والتي قد تؤدي إلى البطالة وتشوّه سوق العمل.

ولا شك أن المحور الرئيسي لسياسات الحماية هو إبعاد المنافسة الحرة لنشاطات إنتاجية خارجية متفوقة عن نشاطات محلية تعاني من ضعف في نوعية المنتوج أو في التنافس السعري، وذلك من خلال إجراءات إدارية أو حصص كمية Quotas أو تعريفات جمركية أو إعانات تصديرية أو إعفاءات ضريبية أو توفير وسائل النقل والاتصالات والخزن وحتى مستلزمات الإنتاج بتكاليف مدعومة أو تجهيز المنشآت المحمية من الاحتياطات الحكومية للعملات الأجنبية بأسعار صرف مخفضة Underestimated Foreign Exchange Rate....أو فرض اتفاقيات خارجية: ثنائية أو

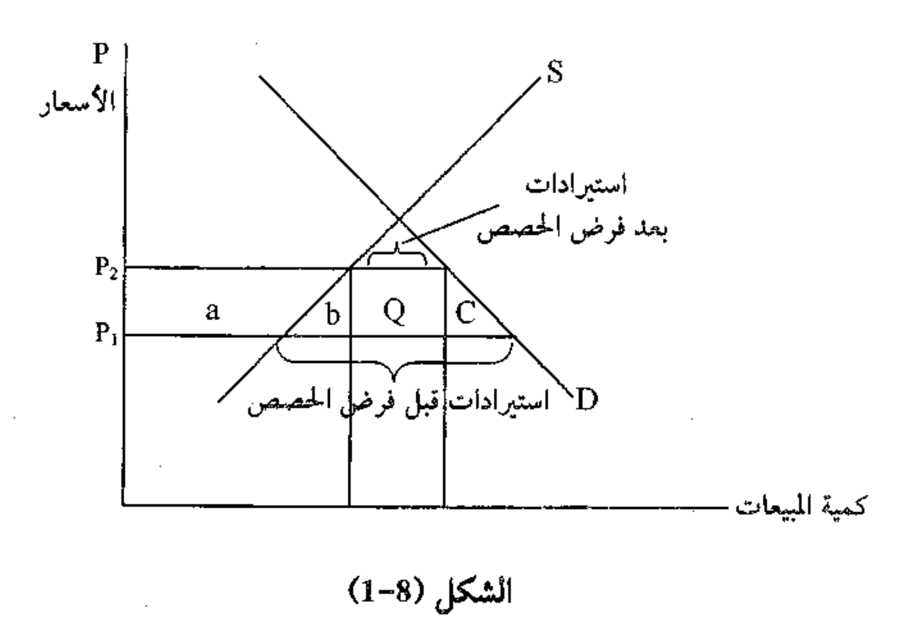
متعددة الأطراف.

وفي كافة هذه الحالات فإن الحماية غالباً ما تكون جزئية وإن غطت أحياناً في ظل الأنظمة الشمولية Totalitarilism قطاعاً واسعاً نسبياً من السلع والخدمات والموارد.

ففيما يخص الإجراءات الإدارية: قد يحدث نوع من التمايز في الدوائر الجمركية بالنسبة لحركات بعض السلع والخدمات والموارد أو بالنسبة للتعامل مع مناشئ معينة بالذات وخاصة من خلال التعقيدات البيروقراطية أو الإلزام بفتح الشاحنات أو الحاويات وإنزالها وتفكيك صناديقها... وحتى تدقيق العلامات التجارية وشروط التعبئة...

أما الحصص الكمية، فإنها عبارة عن كميات أو قيم قصوى من سلع أجنبية يسمح باستيرادها من مناشئ معينة. وتحدّد هذه الحصص عادة حسب درجة التعامل بالأفضلية. ويمكن أن يجري التحديد على سلع مقررة بالذات ومهما كانت مناشئها أو يأتي ذلك على مناشئ معينة ومهما كانت السلع المتاجرة.

وإذا كان بعض رجال الأعمال الذين يمنحون حصص التوريد يكسبون أرباحاً أعلى من هذه الحصص ومن بينهم منتجو السلع المعينة فإن المستهلكين يخسرون تكاليف أعلى على المعروضات المتاحة وفرص أقل للاختيار في الأسواق المحلية كما وأن الحكومة تخسر الإيرادات التي كان بإمكانها الحصول عليها إذا اعتمدت التعريفات الجمركية كإجراء بديل. فتكون التكاليف الفرصية عالية بالنسبة للمستهلكين والحكومة على السواء. وهذا واضح في الشكل الآتي:

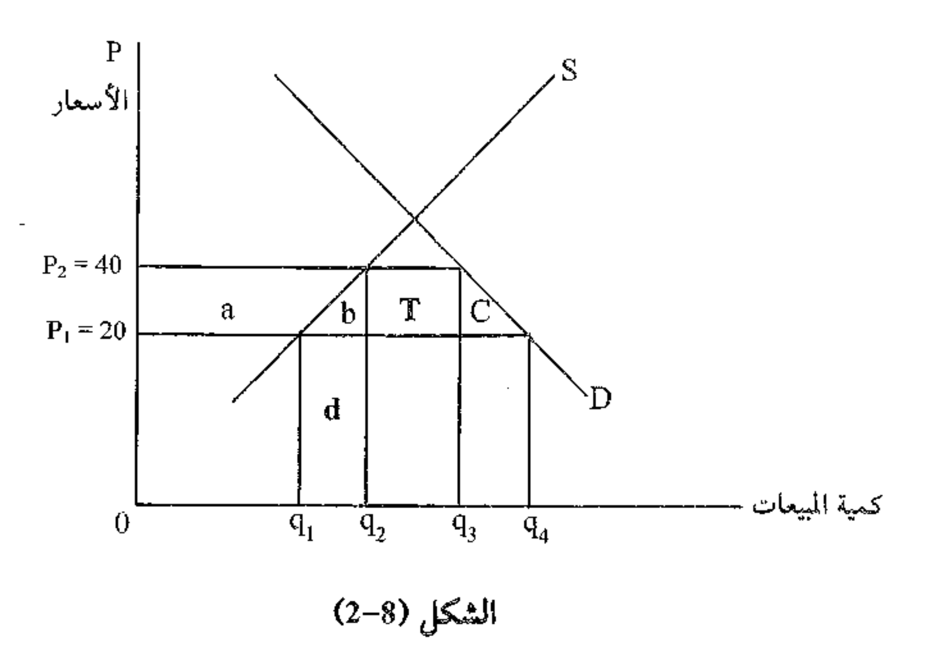


الشكل (8-1)

في هذا الشكل يخسر المستهلكون المساحة (C + Q + b + a) وتخسر الحكومة المساحة (Q) لبديل التعريفات الجمركية. ويكسب المنتجون الأجانب والموردون للحصص المعنية المساحة (Q) السابقة التي تخسرها الحكومة.

وقد تجاوز المجتمع الدولي أسلوب الحصص هذا، بسبب ضغوط المفاوضات متعددة الأطراف (GATT) ومن ثم لـ (WTO) وما تمخضت عنه من اتفاقيات لإلغاء هذا الأسلوب وتحويله إلى التعريفات الجمركية الخاضعة هي أيضاً لتخفيضات متتالية.

وبالنسبة للتعريفات الجمركية فإنها ضرائب تفرض على استيرادات السلع حسب السلع أو درجة الأفضلية في التعامل. ولتقييم نتائج هذه التعريفات نعرض الشكل الآتي:



الشكل (8-2)

وبنفس الأسلوب السابق للتفسير، يبدو من الشكل (8-3) إن المنتجين المحليين يكسبون المجالات: (a) و (b) و (d) بعد ارتفاع السعر بما يعادل عشرين سنتاً (من خلال إنتاج إضافيٍّ وسعرٍ أعلى). وتكسب الحكومة المجال (T) كرسوم جمركية. ويخسر المستهلكون الفائض الاستهلاكي عند تقلص مشترياتهم من (Oq_4) إلى (Oq_3) بالإضافة إلى تحملهم التعريفات المفروضة وما أدت إليه من ارتفاع أسعار السلع المستوردة والمنتجة محلياً. أي أن المستهلكين يخسرون كافة مساحات الفائض المذكور: (C + T + b + a). كما ويخسر المجتمع ما يعرف بخسائر الوزن المفقود Dead Weight Losses عند إنحداري منحنى (D) و (S) بسبب انخفاض التخصيص Allocational Efficiency.

وفي هذا الصدد أشار Metzler في معضلته المعروفة Metzler Paradox إلى أن التعريفات الجمركية وإعانات التصدير تسبّبان غالباً نتائج عكسية لما توختـه سياسات الحماية نفسها. وبالتالي تقترب هذه المعضلة من فكرة (النمو المفقر) - Growth Stricken وذلك لأن التعريفات الجمركية سترفع من أسعار السلع المستوردة وتجعل الطلب المحلي محصوراً إلى حدٍّ كبير بعدد محدود من المنتجات المحلية التي ترتد من حيث النوعية والكفاءة وراء جدران الحماية فتكون منخفضة الجودة وعالية الأثمان –

وحيث يبتعد المواطن العادي عن الخيارات المفتوحة في ظل الأسواق الحرة فإن مستويات معيشته تتدهور أكثر من ارتفاع تكاليف السلع المحلية واطئة الكفاءة في الاستخدام.

ولاشك أن مستلزمات الإنتاج من السلع الوسيطة تتأثر أيضاً بقيود الحماية فترتفع أسعارها إن كانت أجنبية أو محلية، هذا فضلاً عن انخفاض إنتاجية المستلزمات المحلية فتكون منتجات المنشآت المعتمدة على هذه المستلزمات مرتفعة الأسعار ومنخفضة الجودة. فيزداد تدهور الكفاءة التنافسية لهذه المنشآت وبالنتيجة تستمر حاجتها إلى حماية الحكومة ومساعداتها المالية، مما يُدخل الاقتصاد في حلقة مفقودة Vicious Circle بين ضعف الكفاءة التنافسية والحماية الحكومية.

ويرى البعض أن الحماية الجمركية قد تُساعد على تحقيق مكاسب اقتصادية من خلال زيادة ايرادات الحكومة الاعتيادية التي تسهم في تجاوز العجز الذي قد يسبب في ارتفاع معدلات التضخم وتكاليف المعيشة بالتالي، ويخلق مشكلات تدهور أسعار الصرف وما تستتبعه من صعوبات الاستيراد وخاصة بالنسبة للسلع الوسيطة والتكنولوجيا الحديثة....

كما وأن زيادة الإيرادات الجمركية سترفع من النفقات الحكومية على خدماتها التقليدية الأساسية وعلى مشروعات البنية التحتية التي يتجنبها القطاع الخاص.

ومن ناحية أخرى يحقق أصحاب الأعمال المحليين والقوى العاملة في النشاطات التصديرية مكاسب من الحماية الجمركية وإعانات التصدير، حيث تُضاف لهم المساحة المخصصة سابقاً للاستيراد من العرض المحلي كما وتفتح منافذ خارجية للتسويق بسبب التنافس السعري الذي تحققه إعانات التصدير. وهنا يزداد الطلب على القوى العاملة الماهرة فترتفع معدلات الأجور لهذه القوى.

لقد رفض Metzler هذه المبررات لأن الإيرادات الجمركية الحكومية التي تدخل في الميزانية العامة قد لا يمكن لها أن تعوّض خلال بعض مشروعات البنية التحتية خسائر المستهلكين من ارتفاع تكاليف المعيشة ولا خسائر المنشآت الكبيرة من فقدان الأسواق المفتوحة (في غياب إعانات التصدير). كما وأن إعانات التصدير نفسها

ستنزف جزءاً هاماً من الإيرادات المتأنية من التعريفات الجمركية. هذا فضلاً عما تؤدي إليه هذه الإعانات من نقص في العرض المحلي للسلع الذي هو أصلاً غير كافٍ في البلدان النامية لتلبية حاجات المقيمين. حيث تحوّل المنتجات المعروضة محلياً إلى الخارج للإفادة من إعانات التصدير فترتفع أكثر تكاليف معيشة المواطنين. كما وأن هذه الإعانات ستؤدي إلى ارتفاع التكاليف الفرصية للصناعات المحلية فيزداد تدهور إيراداتها الحقيقية الصافية.

وعلى ما سبق فإن معضلة Metzler تجمع التعريفات الجمركية مع إعانات التصدير في حكم قيمي لسياسات الحماية التجارية. حيث أن التعريفات الجمركية تساعد على تعويض الإنتاج المحلي للاستيرادات، مما يزيد من العرض المحلي للمنتجات الوطنية، أي يزداد الاعتماد على المنشآت المحلية في توفير حاجيات السكان المقيمين، هذا بالإضافة إلى دور هذه التعريفات في رفع مستويات أسعار المنتجات القابلة للتصدير فيزداد معدل التبادل الدولي لصالح البلد المعني.

غير أن التعريفات الجمركية تقوم في نفس الوقت بتقليل الطلب النسبي من خلال ارتفاع الأسعار وبالتالي يؤدي إلى تقليل العرض المتاح للتصدير، فيقلّل انخفاض حجم التصدير من الزيادة السابقة المتوقعة في معدل التبادل الدولي.

ومن ناحية أخرى فإن إعانات التصدير تؤثّر سلباً على النشاطات المعوِّضة للاستيراد والتي قد تخلفها أو تعززها التعريفات الجمركية الإضافية. غير أنها في نفس الوقت تساعد قطاع التصدير على توسيع منافذ التسويق الخارجي أمام كميات جديدة من الصادرات وهذا ما يسهم في زيادة إيرادات البلد من العملات الأجنبية. فيكون النمو المتحيِّز للتجارة أكبر من النمو المتحيِّز ضد التجارة. ولكن لا ننسى أن مكاسب زيادة أحجام الصادرات المدعومة تواجه بخسائر انخفاض أسعار هذه الصادرات أي بتدهور معدل التبادل الدولي.

وقد ذكر بعضهم أن هناك مبرراً هاماً للحماية يتعلق بالأمن الوطني وخاصة

بالصناعات العسكرية أو المرتبطة بالدفاع Defence – Related Industries حيث يفترض دعم هذه الصناعات حتى تبلغ مرحلة الاعتماد على الذات. كما ويفترض حماية أسرارها من التجسس السياسي والصناعي Political and Industrial Esponage.

ولا شك أن إنشاء الصناعات المعنية صار في متناول غالبية البلدان النامية التي وصلت إلى إنتاج أكثر أسلحة الدمار الشامل تطورا، وذلك حيث أسست هذه البلدان القاعدة الإنتاجية المادية الضرورية والتكنولوجيا المقتبسة من خلال الأساليب المختلفة بما فيها (مافيا تهريب الأسلحة والصناعات المحظورة). وبالتالي فإن المبرر السابق لا يصمد للدفاع عن سياسات الحماية.

ومع كل ذلك، فإن الحماية الجزئية تجد دائماً مجالها الضروري للتطبيق. وهذا ما أكدته – كما سبق وأن أشرنا – إتفاقيات (GATT) و (WTO) بشأن الاغراق Dumping و الوقاية Safeguard وحماية البيئة والصحة (للإنسان والحيوان والنبات). لأن التحرير الكامل والمطلق لحركات السلع والخدمات والموارد عبر الحدود قد يهدّد بعض الصناعات المحلية والنشاطات المرتبطة بها بالتعطل الكلي أو الجزئي وما يستتبع ذلك من اتساع نطاق البطالة وانخفاض الدخل الفردي وتدهور القاعدة الإنتاجية الناشئة. وكل ذلك محتمل عندما تُباع المنتجات المستوردة بأسعار مدعومة، مخفضة تقّل عن الأسعار الجارية وبهدف الإغراق أو عندما تدخل بلداً ما سلعة معينة يتجاوز حجم عرضها نسباً مقبولة لعرض الإنتاج المحلي، وكذلك أن الحرية المعنية قد تؤدي إلى دخول مواد محظورة صحياً واجتماعياً كالمخدرات والمنتجات الغذائية غير الصالحة للاستهلاك البشري أو حتى الحيواني أو أن هذه الحرية قد تشجّع بعض المتاجرين بنقل صناعات أو منتجات أو نفايات خطرة على البيئة وذلك من مناشئ يرفضها الناس هناك.

ومن ناحية أخرى، إن فروقات الأجور فيما بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية وخاصة الآسيوية التصديرية ومنها الصين تمثّل دوراً هاماً للتمهيد لإغراق أسواق الدول الأولى بسلع تنافسية أرخص نسبياً حتى وإن لم تكن مدعومة من حكومات بلدانها. فمثلاً أن معدل أجر العامل في الساعة في المتوسط في الولايات

المتحدة يبلغ حوالي عشرة أضعاف معدل أجر العامل في البلدان النامية بشكل عام وهذا ما يحفّز الدول الغربية على اللجوء إلى سياسات الحماية والدخول في منازعات دولية.

ومما يخفّف من تأثير هذا الدافع إلى سياسات الحماية هو تفوق الصناعات القائمة في الدول الصناعية على الأمد البعيد وتقارب معدلات الأجور في غالبية دول العالم بشكل تدريجي مستمر.

وقد تتخذ الحماية صيغاً مفروضة من أطراف خارجية كما حدث بالنسبة لقيود التصدير الطوعية Voluntary Export Restraints (VER) حيث حددت بموجبها صادرات السيارات اليابانية إلى الولايات المتحدة الأمريكية ودول المجموعة الأوروبية. وكان هناك سببان لقبول اليابان بهذا الإجراء:

1- خوف الشركات اليابانية من اتخاذ الدول الصناعية المستوردة إجراءات أقوى من القيود الطوعية مثل فرض حصص الاستيراد وذلك في وقت تعود مكاسب هذه القيود على الشركات اليابانية نفسها.
2- تُمكّن (VER) المنتجين اليابانيين على العمل بشكل متواطئ، بهدف تقليل الإنتاج ورفع الأسعار وذلك رغم تعارض هذا التواطؤ مع قوانين المنافسة اليابانية. وبالنتيجة فإن تكاليف القيود المعنية تقع على المستهلك الأمريكي أو الأوربي عند دفعه لأسعار أعلى على السيارات اليابانية المرغوبة.

ويعد تطبيق القيود الطوعية تبيَّن أن هذا الإجراء غير فعّال لحماية الوظائف الأمريكية أو الأوربية ومكلف على الميزانية الحكومية التي تخسر التعريفات الجمركية كإجراء بديل لهذه القيود.

وهناك صيغة مشابهة لـ (VER) تفرض بشكل جماعي وتعرف بالترتيبات المتعددة المنظمة Organized Multiple Arrangements (OMA) والتي طبقت على الدول المنتجة للألبان وكذلك تمت مع المنسوجات الأوربية ذات الألياف المتعددة المصدرة إلى الولايات المتحدة. غير أن استمرار الطلب الأمريكي مع تقلص العرض قد أسهم في رفع أسعار المنتجات المعنية مما زاد من معدل التبادل الدولي لصالح

البلدان المنتجة.

ويبدو أن تفوق مزايا سياسات الحرية على سياسات الحماية يظهر حيث أن هناك إمكانات أكبر على البحث والتطوير (R& D) وتتوفر طاقات إنتاجية كامنة للعرض التنافسي في الأسواق الواسعة وخاصة الدولية وذلك بسبب الفرص المتاحة أمام المنشآت الأكثر تطوراً للإفادة من وفورات السعة (أو الحجم). وهذا ما اتضح في الستينات عندما اتفقت الولايات المتحدة وكندا، بعد تدهور صناعات السيارات الكندية في ظل الحماية، على فتح أسواق البلدين للسيارات على بعضها مع قيام الشركات الكندية بتقليل عدد النماذج المعروضة في الأسواق والحفاظ على حجم الطاقة الإنتاجية الكلية وعدد القوى العاملة المشغلة في الصناعات المعنية. فارتفعت وفورات السعة لصناعات السيارات الكندية وساعدت الضمانات المقدمة على عدم انخفاض حجم الإنتاج وعدد العاملين وتحررت الأسواق من قيود الحماية وحققت صناعات السيارات الأمريكية بالمقابل مكاسب جديدة في الأسواق الكندية. فإذا ما قارنا العام 1968 مع العام 1962 يلاحظ أن قيمة صادرات كندا من السيارات إزدادت من 16 مليون دولار إلى 2.4 مليار دولار وبالمقابل أن قيمة استيرادات كندا من السيارات ازدادت أيضاً ولكن من 519 مليون دولار إلى 2.9 مليار دولار.

وفضلاً عما سبق، قبل الاتفاقية المذكورة في العام 1960 كانت الشركات الكندية تشعر بانخفاض ربحية مشروعات البحث والتطوير، بغرض الحفاظ على المنافذ التسويقية في ظل قيود الحماية السابقة والتي وصلت أحياناً إلى حدٍّ بدأت معه تكاليف البحث والتطوير لا تبرر عمليات إدخال الابتكارات الحديثة في الإنتاج والتسويق وذلك لأن ضييق الأسواق المحلية وتزايد عدد نماذج الإنتاج لم يكونا يسمحان بمزيد من الإنفاق على البحث والتطوير وهذا ما أعاق أكثر توسع منافذ التسويق التنافسي داخل كندا وخارجها.

غير أن ما أفضت إليه الاتفاقية المذكورة من انفتاح الأسواق الأمريكية والكندية وظهور وفورات السعات الكبيرة للإنتاج قد رفعا كثيراً من ربحية مشروعات البحث والتطوير فازدادت الابتكارات التكنولوجية الحديثة في صناعات السيارات الكندية

التي وسعت من طاقاتها الإنتاجية وحثّت على زيادة مبيعاتها في الأسواق العالمية.

ولا شك أن لتقارب معدلات الأجور ما بين كندا والولايات المتحدة والتنافس الشومبيتري في منطقتين متجاورتين (للبلدين) قد دفعا إلى مزيد من الإنفاق على البحث والتطوير وذلك بما يسهم في توكيد الموقع التنافسي ويضيق من الفجوة التكنولوجية السابقة. علماً بأن التبادل الدولي ضمن الصناعات الواحدة يجعل وفورات السعة أكثر أهمية من الميزة النسبية بل وتنتفي هذه الميزة تقريباً في التجربة الكندية الأمريكية لصناعة السيارات حتى عند نفس الكثافة النسبية للعنصر الإنتاجي أي عند نفس نسبة ($\frac{K}{L}$).

ومن ناحية أخرى أن تعاظم دور الخدمات ذات الأصول المعرفية Knowledge Base Services – على حساب القطاعات التقليدية التي تستوعب عدداً كبيراً من القوى العاملة قد دفع إلى ضرورة حماية هذه القطاعات. فبرزت دعوات صانعي السياسة في الولايات المتحدة إلى ما أطلقوا عليه (سياسة حرة ولكن عادلة) فطالبوا بـ (إدارة التبادلات الدولية) وحسب مجال لعبة المستوى Level Playing Field ومن خلال هذه الاستراتيجية تجري مناورات السياسة الاقتصادية الدولية للولايات المتحدة حسب مجال الحركة وموضوع التبادل وموقع الولايات المتحدة. ورغم ذلك بسبب الشعور بأن مكاسب سياسات الحرية الاقتصادية الدولية تعود على الولايات المتحدة بأكثر من غيرها فإن مطالبات اللبراليين مستمرة في تحرير كافة التبادلات الدولية من القيود باعتبار أن الاستيرادات تخلق الوظائف وبالتالي فإن تقييدها قد يزيد من البطالة. كما وأن التعريفات الجمركية التي تفرض على السلع المستوردة لا يدفعها الأجانب بل يتحملها المقيمون في الولايات المتحدة.

المبحث الثاني

العوامل المحددة للتوجهات الاستراتيجية نحو الحماية أو الحرية

إن هناك عوامل عديدة تُحدِّد التوجهات الاستراتيجية للسياسات الاقتصادية نحو الحماية أو الحرية. ومن هذه العوامل نذكر ما يأتي:

1- النظام الاقتصادي السائد وفلسفة الدول السياسية.

2- مرونة الجهاز الإنتاجي والقدرات التنافسية الذاتية على المبادرة والابتكار.

3- درجة حساسية الاقتصاد المحلي تجاه تغييرات القطاع الخارجي.

4- تطور المعلومات ومستوى انتشارها.

5- الأُطر التنظيمية للعلاقات الدولية.

1- النظام الاقتصادي السائد وفلسفة الدولة السياسية

يتحدد النظام الاقتصادي السائد في أي بلد بالعلاقة أو النسبة بين القطاعين: العام والخاص من حيث ملكية وسائل الإنتاج و/ أو إداراتها وذلك بالاعتماد على مؤشرات الاقتصاد الكلي: (الدخل القومي وتشغيل القوى العاملة وتكوين رأس المال الثابت....).

وترتبط تركيبة النظام الاقتصادي واستمراره بالفلسفة السياسية التي تقود الدولة المعنية. ويمكن تحديد هذه الفلسفة من خلال أنظمة الانتخابات ومستوى الانفراد أو التعددية الحزبية والثبات أو التناوب في الحكم واستقلالية أو تداخلية السلطات الثلاثة: التشريعية والتنفيذية والقضائية ودور الرأي العام وحرية الحوار وكيفية صنع القرار (إن كان من الأعلى إلى الأسفل أو بالعكس) والتنظيمات الخاصة بإدارة النشاطات الاقتصادية والاجتماعية والثقافية....وفاعلية قوى القرار والتأثير والضغط في المجتمع وربط توجهات التنمية والنمو والاستقرار إن كان

بآليات السوق وحركات الأسعار والمبادرات الفردية أو بهياكل التخطيط الاقتصادي وبرامجه الإلزامية أو التوجيهية. وأهمية كل من السلطات المركزية والإقليمية والمحلية وأخيراً السلوك السياسي للسلطات الحاكمة والأخلاقي لعناصر النخبة سواء كان تجاه القضايا الداخلية أو الظروف الإقليمية أو الدولية ومدى استقرارية هذا السلوك أو ذاك....

وهنا تنقسم الأنظمة الاقتصادية بين جماعية (اشتراكية أو فاشية) وفردية (رأسمالية). ويرتبط بناء النظام الاقتصادي واستقراره بالفلسفة السياسية التي تنقسم هي الأخرى بين الأنظمة الماركسية-اللينينية أو الماوية التي تؤكد ملكية الدولة وسيطرتها على وسائل الإنتاج واعتماد التخطيط المركزي الشامل الإلزامي لصالح الطبقة العاملة (Proletariats) والأنظمة النازية الألمانية (لهيتلر) والفاشية الإيطالية (لموسوليني) والأسبانية (لفرانكو). وإن كافة هذه الأنظمة شمولية Totalitarian وتقوم على حكم الحزب الواحد بدرجة أو أخرى وعلى دور الحاكم الأوتوقراطي. كما وتوجد أنظمة اشتراكية ليبرالية تدعو إلى زيادة دور الحكومة وتدخلها الأكثر بهدف تعظيم الكفاءة التنافسية والعدل الاجتماعي مع الحفاظ على هياكل النظام السياسي الحرّ كما هو سائد حالياً في الدول الاسكندنافية وفي السويد بشكل خاص.

وفضلاً عن ذلك حدث تحول في النظام الصيني الماوي باتجاه اقتصادات السوق وتبني ما عُرف بنظام إشتراكية السوق والذي قدَّم أساسه النظري في الثلاثينات كل من M.Kalecki و O.Lange.

وفي المقابل تسود أنظمة السوق الرأسمالية منذ منتصف القرن التاسع عشر وذلك في أوربا الغربية والدول الأخرى ضمن مجموعة OECD. وتقوم هذه الأنظمة على تأكيد أهمية المبادرة الفردية والباعث الشخصي وآلية السوق وبما يُكرِّس السياسات الحرة والهياكل المؤسسية والحكومات البرلمانية.....ولكن مع إعطاء دور أهم للمؤسسات الاقتصادية الكبرى في صنع القرارات كسلطة Authority أو كنفوذ Power.

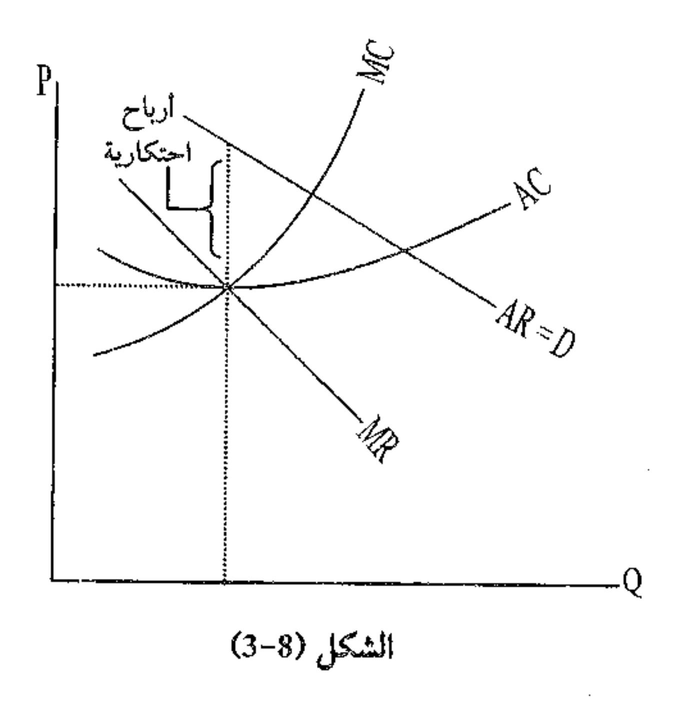
وعلى ما سبق فإن النظام الاقتصادي الذي يرتبط مصيرياً بالفلسفة السياسية للدولة هو الذي يحدِّد التوجهات الاستراتيجية للسياسات الاقتصادية فيما بين الحماية والحرية.

فإذا اتجه النظام الاقتصادي نحو الصيغ التي سادت الكتلة الشرقية السابقة وألمانيا وإيطاليا وأسبانيا فيما بين الحربين فإن التأكيد يزداد على سياسات الحماية وفرض القيود المختلفة وخاصة الإدارية والكمية على حركات السلع والخدمات والموارد والمعلومات....

وبالمقابل إذا أخذ النظام الاقتصادي بنموذج الاقتصاد الرأسمالي الغربي فإنه يميل أكثر نحو تحرير التبادلات الدولية. وبعد أن حدث تحول كبير في الفلسفة السياسية للأنظمة الجماعية السابقة فإن كافة دول العالم حالياً تعمل على سياسات الحرية في الاقتصاد الدولي. وأن أفضل دليل على ذلك قبول 148 بلداً عضواً في (WTO) حتى الآن. وينتظر حوالي ثلاثين بلداً آخر استكمال شروط عضويته.

ومع ذلك، فإن اتجاه كافة بلدان العالم نحو اقتصادات السوق، أن أعتبر شرطاً ضرورياً لبناء نظام دولي متجانس يسهم في تبني أسس أو مبادئ سياسات الحرية الاقتصادية فإنه لا يعتبر شرطاً كافياً للحفاظ على هذه السياسات وتطبيقها بكامل شروطها وترتيباتها كما وأنه لا يكفل غالباً تحقيق (التجارة العادلة) على أساس توافق المصالح المتبادلة لأطراف مستقلة ذات كفاءات تنافسية متقاربة....

وهنا فإن اتساع الفجوة الاقتصادية والتكنولوجية فيما بلدان العالم المشاركة في التبادل الدولي وتزايد التركز المؤسسي في الشركات الكبرى لدول المجموعة الصناعية المتقدمة يفضيان إلى سيطرة الاحتكارات على الأسواق الدولية وهي تميل بطبيعتها نحو الحماية على حساب الحرية وذلك كلما تهددت أرباحها غير الاعتيادية بالانخفاض فتعمل على خلق الأعذار وتدفع حكوماتها بالتالي إلى وضع القيود التي تحقّق لها فوائض مالية أكبر. كما هو واضح في الشكل التقليدي الآتي لربحية المحتكر:



الشكل (8-3)

2- مرونة الجهاز الإنتاجي والقدرات التنافسية الذاتية على المبادرة والابتكار

إن الجهاز الإنتاجي في بلد ما وبكافة مكوّناته البشرية والتكنولوجية يمكن أن يُصنَّف حسب مدى استجابته لتغييرات الطلب في الأسواق المحلية والدولية إلى مستويات (أو معدلات) متباينة من المرونة والتي تتحدد بدرجة تدفق Flow السلع والخدمات والموارد والمعلومات فيما بين كافة أجزاء الاقتصاد وضمن علاقاته الهيكلية (أي فيما بين كل من عناصر الإنتاج وقطاعاته ووحداته ومواقعه وأقاليمه ومع القطاع الخارجي....). فكلما ارتفعت درجة هذا التدفق ازدادت مرونة الجهاز الإنتاجي وبالمقابل كلما تراكمت المخزونات (Stocks) في مجالات متفرقة وشبه منعزلة عن بعضها ازداد جمود الجهاز الإنتاجي. فتكون العلاقات الهيكلية في الحالة الأولى متوازنة وبالتالي تندمج مكوّنات هذه العلاقات مع بعضها فتنتشر عمليات التنمية الصناعية والتحولات التكنولوجية والتطورات الاجتماعية والثقافية إلى كافة المواقع وبفترات قياسية بينما تصبح العلاقات الهيكلية في الحالة الثانية مشوّهة Distorted. فإن أي تراكم للرأسمال الإنتاجي الثابت يواجه بنقص

(شديد أحياناً) في الخبرات المحلية (العملية والتكنيكية) أو بقلة مستلزمات الإنتاج من السلع الوسيطة وبالتالي بتحول الرأسمال المتاح إلى مخزون معطل أو حتى أحياناً إلى إنقاض. وهكذا الحال بالنسبة للعلاقات القطاعية فإن أي برنامج للتحديث الإنتاجي الزراعي قد يصطدم بعدم توافر المكائن والمعدات والأسمدة والمبيدات والمختبرات ومحطات الصيانة ومرافق البنية التحتية المختلفة. وبالنتيجة يتفاقم تركز العلاقات الهيكلية في البلدان النامية عند المواقع التصديرية للمواد الأولية حيث يزداد اعتماد هذه العلاقات على الإيرادات المتآتية من هذه المواقع. فمع كل ارتفاع ملموس في أسعار البترول الخام (أو كمياته) مثلاً انتعشت الاقتصادات المصدرة ومع كل هبوط في هذه الأسعار أو الكميات أصيبت غالبية مكوّنات القطاعين: العام الخاص بالإحباط.

وعليه فإن الاقتصادات المتقدمة التي تتمتع بمرونة عالية في أجهزتها الإنتاجية تعمل في إطار استراتيجي لتحرير حركات السلع والخدمات والموارد والمعلومات من كافة المحددات الإدارية والقيود الكمية والتعريفات الجمركية. وهذا واضح في النجاح الكبير للتكامل الاقتصادي الأوربي وللتقارب الأمريكي الكندي أو الأسترالي النيوزلندي الياباني، ولدور دول OECD في تعزيز المفاوضات متعددة الأطراف لـ GATT ومن ثم لـ (WTO) بغرض تكريس المبادئ والقواعد والترتيبات المؤسسية لسياسات الحرية الاقتصادية في العلاقات الدولية.

وبالمقابل فإن الاقتصادات النامية التي تعاني من جمود أجهزتها الإنتاجية فإنها شديدة الحذر من تحرير التبادل الدولي وأنها تعمل دائماً على دعم الصناعات المحلية من خلال زيادة قوائم الاستثناءات من الإعفاءات الجمركية التي تنص عليها الاتفاقات الدولية والإقليمية وتقديم إعفاءات ضريبية وإعانات التصدير وحتى تجاوز الشروط البيئية وحقوق الملكية الفكرية....وهنا كلما ازداد عجز الميزانية العامة وتراكمت الديون الخارجية فإن البلدان النامية تتمسك أكثر بسياسات الحماية. وقد أكدّت محاولات التكامل الإقليمي فيما بين الدول النامية بما فيها العربية فشل هذه الدول في تحرير التبادل التجاري فيما بينها.

ومن ناحيـة أخـرى أن تعـاظم مرونـة الجـهاز الإنتـاجي في البلـدان الأسـيوية التصديرية المعروفة: (كوريا الجنوبيـة وسـنغافورة وتـايلند وماليزيـا ومقـاطعتي هونـج كونج وتايوان) بالإضافة إلى الصين وفيتنام قد زاد من انفتاح هذه الاقتصـادات علـى الأسواق العالمية بـل واندفعـت نحـو الإسـراع بـالتحول نحـو أنظمـة السـوق وتحريـر تبادلاتها الدولية، حتى صارت منتجاتها تـهدِّد بعـض النشـاطات الصناعيـة في أوربـا الغربية والولايات المتحدة بالتعطل الجزئي وخاصة بالنسبة للصناعات النسيجية.

3- درجة حساسية الاقتصاد المحلي تجاه تغييرات القطاع الخارجي

تبرز حساسية اقتصاد محليٍّ ما تجاه التغييرات الـتي تحـدث في القطـاع الخـارجي نتيجة لاندماج (هامشي) لهذا الاقتصاد الـذي يُعـاني مـن التشـوّه الهيكلـي بمركـز أو بمراكز معينة في الاقتصاد العالمي.

وتعتمد درجة هذه الحساسية على الأهمية النسبية لحركـات السـلع والخدمـات ورؤوس الأمـوال والمـوارد البشـرية والمعلومـات في كـل مـن الاسـتثمار والتشـغيل والدخل والأسعار...ولهذا الغرض يمكن تمييز ما يأتي:

أ- نسبة رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة في النشاطات الإنتاجية والمالية إلى مجمـوع رؤوس الأموال المستثمرة.

ب- نسبة التجارة الخارجية إلى الدخل القومي.

ت- نسبة الصادرات الأولية إلى الصادرات التحويلية.

ث- نسبة التحويلات الخارجية الصافية لعناصر الإنتاج إلى GDP.

ج- نسبة الديون الخارجية وخدماتها إلى كل من الدخل القومـي وقيمـة الصـادرات والمساعدات الأجنبية.

ح- نسبة العجز أو الفائض ضمن موازين المدفوعات والتجارة والموازنات الحكومية.

خ- الأهمية النسبية للبحث والتطويـر (Rand D) والـتي تتحـدد مـن خـلال نسبة العلماء والمتخصصين في مراكز البحث والتطوير إلى مجموع القوى العاملة ونسـبة الإنفاق الحقيقي على البحث والتطوير إلى مجموع الإنفاق القومي.

د- معاملات الاستيراد في كل من مستلزمات الإنتاج من السلع الوسيطة والعرض الإجمالي Aggregate Supply (AS).

وهنا كلما ارتفعت درجة الحساسية ازدادت مخاوف صانعي القرار من الانفتاح الأكثر على الاقتصاد الدولي ومن تحرير التعاملات الخارجية، وذلك:

أ- خوفاً من زيادة توغل الرأسمال الأجنبي وتوجيه الاقتصاد لربحيته الخاصة وتحويل جانب كبير من إيرادت استثماراته إلى الخارج.

ب- لجعل الاستثمار بدلاً من التجارة الخارجية كمتغير مستقل أساسي في الاقتصاد.

ت- لتنويع الإنتاج والتصدير وبما يتلافى ربط مؤشرات الاقتصاد الكلي بمصدر (أولي) متقلب واحد لإيرادات البلد من العملات الأجنبية.

ث- لزيادة الاعتماد على المصادر الداخلية لتمويل الإنفاق القومي فيحل نظام الاكتفاء الذاتي النسبي محل نظام الانفتاح على الأسواق الحرة.

ج- لتجاوز إختلالات الموازين الخارجية والحكومية بحيث يمكن الحفاظ على استقرار النمو الاقتصادي لأطول فترة ممكنة.

ح- لرفع القدرات الذاتية على الابتكار وبما يزيد من دور المنشآت المحلية على المبادرة في إدخال منتوجات جديدة ومن الأسبقية في الاقتباس التكنولوجي.

خ- لتقليل معاملات الاستيراد وبما يقلّل من ضغوط هذه المعاملات على نمو الناتج القومي الحقيقي. ويمكن أن نتبيّن مدى حساسية الاقتصاد لهذه المعاملات في النموذج الرياضي الآتي:

$$Y = C + E = C + M$$

$$E = m_0 + m_1 Y$$

$$m_1 Y = E - m_0$$

$$Y = \frac{E}{m_1} - \frac{m_0}{m_1}$$

$$\frac{dy}{dE} = \frac{1}{m_1}$$

وهنا كلما ارتفع معامل الاستيراد انخفض معدل تغير الدخل عند تغيير الصادرات أي انخفض مضاعف الصادرات. وهذا يكون دافعاً لتوكيد سياسات الحماية في البلدان الأكثر اعتماداً على الصادرات الأولية والأقل تطوراً.

4- تطور المعلومات ومستوى انتشارها

أسهم تطور المعلومات وانتشارها السريع في تكريس الشفافية في التعاملات الاقتصادية الدولية. وهذا ما كشف كثيراً عن مزايا وعيوب هذه التعاملات وعلى امتداد ساعات اليوم، حيث يمكن متابعة تقلبات الأسعار والكميات والأنواع والنوعيات لمختلف العروض المتنافسة وتقدير تغييرات الطلب العالمي والتنبؤ بالاتجاهات المستقبلية.

وفي ظل هذا التطور ارتفعت حالات التأكد فانخفضت مخاطر التجارة الدولية وبالتالي صار التوجه نحو تحرير التبادل على المستوى العالمي أمراً مقنعاً لدى كافة البلدان، وخاصة بعدما ارتبطت هذه البلدان بالشبكات الدولية للمعلومات وانخفضت تكاليف الاتصالات وازدادت بنوك المعلومات ووفرت البرمجيات أساليب سهلة وسريعة للتعامل مع بدائل متعددة عند صنع القرارات.

ويمكن القول أن مع توسع المستويات التعليمية التكنولوجية والمهنية وتكثيف حركات الأفراد صار من السهل تداول الاختراعات أو الابتكارات الحديثة. ورغم محاولات (WIPO) و (TRIPS) فإن اختراقات الملكية الفكرية صارت حالة شائعة وأمامنا تجارب اليابان والصين والبلدان الآسيوية المعروفة في تقليد المنتجات الحديثة المستوردة من أمريكا وأوربا الغربية. ولهذه الظاهرة تأثير مزدوج فمن ناحية تدفع البلدان المبتكرين إلى تأكيد أساليب ووسائل الحماية ومن ناحية أخرى تحفّز البلدان المقلّدة أو المقتبسة على زيادة تبني سياسات الحرية والانفتاح الأكثر على الاقتصاد العالمي.

5- الأطر التنظيمية للعلاقات الدولية

أن (GATT) ومن ثم (WTO) قد أسهما مباشرة في دعم سياسات الحرية الاقتصادية على المستوى الدولي وذلك من خلال إطارين هامين، وهما:

أ- المفاوضات متعددة الأطراف التي اختلفت تماماً عن المفاوضات الثنائية ومباحثات الأروقة المغلقة من حيث السماح بكشف الأوراق على طاولة الحوار وأمام أنظار عدد غير قليل من ممثلي الدول الأعضاء ويحاول الجميع بناء التعاملات الجديدة حسب ترتيبات توافقية في المصالح واعتماداً على قواعد دولية أُقِرَّت في اتفاقيات سابقة. وبالتالي يصعب التملص من الالتزامات الجماعية من قبل أي طرف.

ب- المؤسسة المبنية على أصول تشريعية، حيث هناك تنظيمات تولدت عن المفاوضات متعددة الأطراف وبناءً على قواعد ومبادئ وترتيبات تمت المصادقة عليها رسمياً من قبل السلطات التشريعية المعتمدة في البلدان الأعضاء. وبالتالي فإن أي موضوع يتعلق بالمنازعات أو بالسياسات أو بالاتفاقيات يجب أن تمرّ خلال الإجراءات المقررة بالتنظيمات ذات العلاقة وحيث أن لكل تنظيم صلاحياته ومسؤولياته وارتباطاته.

ولا شك أن لهذين الإطارين دوراً هاماً في تجنب المخاوف من تطبيق سياسات الحرية في التبادل الدولي.

ونشير هنا إلى أن تزايد التوافقات الجماعية والتنظيمات المؤسسية بالإضافة إلى تطور شبكات النقل والاتصالات قد وسع من حركة التبادل الاقتصادي الدولي بسبب سرعة وضمان إنجاز الإجراءات الأساسية اللازمة لإتمام الصفقات وخاصة بالنسبة لفتح العطاءات واختيار العروض المفضلة وتحويل التكاليف المطلوبة وشحن وتأمين وتسليم البضائع المتفق عليها....

المبحث الثالث

السياسات الاقتصادية الدولية بين الميزة النسبية والميزة التنافسية

اعتمدت سياسات الحرية الاقتصادية الدولية من حيث أصولها النظرية على أفكار المدرسة الكلاسيكية أولاً ومن ثم على الإسهامات التي قدمتها المدارس الحديثة وخاصة النيوكلاسيكية وتطوراتها.

وجاء هذا التوافق بسبب المبادئ المشتركة الآتية:

1- قابلية انتقال السلع والخدمات والموارد.

2- آلية السوق الحرة وحركات الأسعار.

3- حرية الدخول إلى السوق (والصناعة) والخروج منها.

4- التعديل التلقائي للاختلالات من خلال حركات الأسعار أو الكميات.

5- توافق الحل الأمثل مع الهدف: أقصى كفاءة (أو أدنى تكلفة).

لقد أكدّ A.Smith على الميزة المطلقة باعتبار إن مزايا التقسيم الداخلي للعمل هو انعكاس لمزايا التقسيم الدولي للعمل، والذي هو ناتج عن اتساع نطاق السوق والذي يسمح لكل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تكون لها ميزة مطلقة في إنتاجها ثم تبادل فائضها عن الطلب المحلي بما يفيض عن الحاجات المحلية للدول الأخرى من السلع التي تتمتع تلك الدول بميزات مطلقة في إنتاجها.

وقد حدَّد A.Smith تكلفة وحدة الناتج بكمية العمل اللازمة لإنتاج هذه الوحدة وذلك باعتبار العمل العنصر الوحيد للإنتاج.

وهنا تخدم التجارة الدولية في:

1- توفير فرص تسويق منتجات فائضة عن الحاجات المحلية وتبادلها بمنتجات أخرى ذات نفع أكبر للاقتصاد المعني.

2- تجاوز ضيق الأسواق المحلية فترتفع الكفاءة الإنتاجية للبلد مع اتساع حجم السوق أمام منتجاته.

وجاء D.Ricardo بعد A.Smith ليؤكد على الميزة النسبية بدلاً من الميزة المطلقة، حيث بيّن بأن قانون الميزة المطلقة يكون صحيحاً على مستوى التجارة الداخلية لأن على مستوى التجارة الدولية لا تتحدد القيم التبادلية على أساس كمية العمل المنفق لإنتاج كل من السلع المقارنة.

فإذا تصورنا بلدين مثل السويد والجزائر وينتج كل منهما الصلب والزيتون وأن الأول يستخدم موارد أقل لإنتاج وحدة واحدة من كل من هاتين السلعتين مقارنة بالثاني أي بالجزائر فإن السويد حسب قانون الميزة المطلقة يتخصص في إنتاج وتصدير السلعتين دون الجزائر. بينما يتطلب تطبيق قانون الميزة النسبية تحديد معدل التفاوت في استخدام الموارد بين الصلب والزيتون في البلدين وبالتالي إذا وجد أن الفرق النسبي بين البلدين في استخدام الموارد على الصلب أكبر مما هو على الزيتون، فيجعل قانون الميزة النسبية السويد مختصاً في إنتاج وتصدير الصلب والجزائر مختصاً في إنتاج وتصدير الزيتون.

واعتماداً على قانون الميزة النسبية وكافة افتراضاته عرض E. Heckscher في العام 1919 تحليله حول التجارة الحرّة ودورها في تحقيق مساواة تامة لمكافآت (أي لأسعار) عناصر الإنتاج. وقدّم B. Ohlin في العام 1933 تحليلاً مشابهاً من حيث الفرضيات الرئيسة والمعالجات الأساسية، إلا أنه اختلف في إمكانية تحقيق المساواة السابقة.

لقد دمج التحليلان فيما عرف باسلوب Heckscher - Ohlin والذي أكدّ على دور التجارة الحرّة في التمهيد لاتجاه نحو مساواة جزئية لأسعار عناصر الإنتاج. وأكدّ هذا الرأي فيما بعد كل من Stopler و Samuelson في العام 1941 وUzawa في العام 1959 غير أن Samuelson عاد في رأيه خلال السنوات 1948-1951 وأيد مع Lerner في العام 1953 L. Heckscher في إمكانية المساواة التامة لأسعار عناصر الإنتاج.

ولتحليل المساواة المعنية هناك تفسر نيوكلاسيكي عام والذي يرى بأن التجارة الحرة تدفع القوى العاملة للتحرك من المواقع الأدنى أجراً إلى المواقع الأعلى أجراً في حين أن نفس التجارة تدفع المنظمين للتحرك نحو المناطق الأدنى تكلفة للعمل فيزداد

عرض العمل في مواقع وصول القوى العاملة فينخفض معدل الأجر وبالمقابل يزداد الطلب على القوى العاملة في مواقع وصول المنظمين وتوسع الاستثمارات فيها فيرتفع معدل الأجر وهكذا الحال بالنسبة لأصحاب رؤوس الأموال وحتى يتعادل كل من أسعار عناصر الإنتاج في كافة المواقع.

غير أن هذه المساواة تمرّ بآلية للتخصص الإنتاجي وتقسيم العمل الدولي، حيث ربط اسلوب Heckscher-Ohlin التكاليف النسبية في التجارة الخارجية بالكثافة النسبية للعنصر الإنتاجي في الاقتصاد. ولتوضيح ذلك نتصور بلدين أحدهما كان قبل التجارة الحرة يتسم بوفرة في العمل وبندرة في رأس المال أي بانخفاض نسبة (K) بينما كان البلد الآخر قبل التجارة الحرة يتسم بوفرة في رأسمال وبندرة في العمل أي بارتفاع في نسبة (K). ولكن بعد انفتاح البلدين على الأسواق الخارجية واندماجهما بالتجارة الحرة، يبدأ البلد الأول بانخفاض نسبة (K) فيتخصص في النشاطات كثيفة – العمل، وهذا ما يزيد الطلب على العمل في هذا البلد فترتفع تكلفته، بينما يبدأ البلد الثاني بارتفاع نسبة (K) فيتخصص في النشاطات كثيفة – الرأسمال، مما يزيد الطلب على رأس المال فترتفع تكلفته في هذا البلد. وحتى تتعادل تكلفتا العنصرين في البلدين.

ومن ناحية أخرى يرى Heckscher-Ohlin أن البلدان التي تنخفض فيها نسبة (K) تتخصص في تصدير منتجات الصناعات الخفيفة كالملابس في حين أن البلدان التي ترتفع فيها نسبة (K) تتخصص في تصدير منتجات الصناعات الثقيلة مثل الصلب.

ومن نفس المنطلق يجد الباحثان أن المزايا النسبية للإنتاج الصناعي تميل نحو التكنولوجيات الملائمة للنمط كثيف – الرأسمالي في الاقتصادات الصناعية المتقدمة وذلك حيث ترتفع تكاليف العمل مقارنة بتكاليف رأس المال في حين أن هذه المزايا تتجه نحو التكنولوجيا الملائمة للنمط كثيف – العمل في الاقتصادات النامية وذلك بسبب توافر الموارد البشرية المتسمة برخص تكاليف تشغيلها.

وقد وجهت انتقادات عديدة إلى أسلوب Heckscher – Ohlin بسبب عدم واقعية فرضياته التقليدية وخاصة بالنسبة لتجانس وحدات عناصر الإنتاج ولتوافق السلع المقارنة في التجارة ولسيادة المنافسة الكاملة، ولحصر التحليل في معالجة عنصري العمل ورأس المال وحسب ولافتراض تطابق التفضيلات....

وجاء الانتقاد الأقوى من قبل W.Leontief في معضلته المعروفة Leontief Paradox. والتي رفض خلالها منطق Heckscher - Ohlin ورأى عكس ذلك تماماً حيث بين أن الصناعات كثيفة – الرأسمال تلائم البلدان النامية التي تقّل فيها القوى العاملة التكنيكية والعلمية في وقت أن الصناعات كثيفة – العمل تناسب البلدان المتقدمة التي يفيض فيها عدد الكوادر التكنيكية والعلمية.

لقد قام W. Leontief بتحليل المستخدم / المنتج للاقتصاد الأمريكي وربط الصادرات والاستيرادات للولايات المتحدة بالكثافة النسبية لعنصري العمل ورأس المال. فقد قدَّر قيمة رأس المال لكل عامل من الصادرات الأمريكية بـ 14.015 ألف دولار لكل فرد في السنة، بينما قدّر قيمة رأس المال لكل عامل في الاستيرادات الأمريكية بـ 18.184 ألف دولار لكل من فرد في السنة. وعليه استنتج أن صادرات الولايات المتحدة أكثر كثافة للعمل من استيراداتها بحوالي 30٪ وبالتالي خرج بنتيجة أن هذه الصادرات كثيفة – العمل وأن الاستيرادات بالمقابل كثيفة – الرأسمال. وتأكيداً لهذه النتيجة بين W. Leontief أن إنتاجية العامل الأمريكي تعادل ثلاث مرات إنتاجية العامل خارج الولايات المتحدة، وبالتالي فإن عدد العاملين في النشاطات التصديرية في الولايات المتحدة يعادل ثلاث مرات عدد العاملين في النشاطات التصديرية القائمة خارج الولايات المتحدة. وبذلك أصبحت الولايات المتحدة حسب رأي W. Leontief بلداً فقيراً برؤوس الأموال الضرورية لتشغيل القوى العاملة الماهرة فيها.

واعتماداً على ما سبق، استنتج W. Leontief أن الصناعات كثيفة – الرأسمال تلائم البلدان النامية التي تقل فيها القوى العاملة التكنيكية في حين أن الصناعات كثيفة – العمل أكثر توافقاً مع البلدان المتقدمة فتميل الميزة النسبية للصادرات كثيفة – الرأسمال لصالح البلدان النامية والصادرات كثيفة – العمل لصالح البلدان المتقدمة.

غير أن هناك ملاحظات عديدة أثيرت حول دراسة W. Leontief واستنتاجاته – والتي منها:

1– لم يدرس W. Leontief نسبة (K) للسلع المستوردة فعلاً من قبل الولايات المتحدة، بل درس نسبة (K) لسلع معوِّضة للاستيرادات تنتج في الولايات

المتحدة بدلاً من ذلك. وبالنتيجة فإن ما توصل إليه لا يتعلق بصناعات مصدرة للولايات المتحدة بل بصناعات أمريكية.

2- تركز حماية الحكومة الأمريكية على الصناعات الأكثر ميلاً نحو تكثيف العمل وذلك لدعم برامج مكافحة البطالة. ويمكن أن أعطت هذه الصناعات صورة قد لا تتسّم بالدقة بشأن الصادرات الأمريكية.

3- إن الحساب التقليدي لعرض العمل حسب عدد السنوات أو ساعات العمل المبذولة فعلاً في المنتوج أكثر من الكفاية الإنتاجية يجعل العمل في الولايات المتحدة نادراً نسبياً وبالعكس أن حساب عرض العمل من خلال مضاعفة عدد القوى العاملة الفعلية وبثلاث مرات لفرق الإنتاجية يُظهر العمل في الولايات المتحدة وفيراً وبما يتجاوز إمكانات الجهاز الإنتاجي الرأسمالي على استيعابه.

لقد قام Kreinin في العام 1965 بإجراء مسح فيما بين الناس المطلعين على إنتاجية العمل في الولايات المتحدة وخارجها واستنتج أن تفوق العامل الأمريكي على العامل الأجنبي من حيث معدلات الإنتاجية لا يتجاوز في المتوسط (20-25٪) وليس (300٪) كما ذكر W. Leontief وهذا لا يعد كافياً ليجعل الولايات المتحدة بلداً وفير العمل.

ورأى Vanek بأن الموارد الطبيعية ورؤوس الأموال متكاملتان في الإنتاج وأن هناك نقصاً نسبياً في البعض من هذه الموارد في الولايات المتحدة وبالتالي تركّز تجارة الولايات المتحدة على البلدان التي تحظى باحتياطات وفيرة من هذه الموارد وليست برؤوس الأموال فأصبحت استيرادات الولايات المتحدة كثيفة بالموارد المعنية أكثر من كثافتها برؤوس الأموال.

وفي رأينا أن ربط الميزة النسبية في التجارة الدولية بالكثافة النسبية لعناصر الإنتاج ومن خلال حسابات التكلفة النسبية لمدخلات هذه العناصر قد لا يقوم على قاعدة صحيحة للمعلومات، وخاصة عندما يُقيّم رأس المال وحسب سعر الصرف الرسمي بأقل من قيمته الحقيقية أو عندما تدعم الصادرات بإعانات حكومية أو بإعفاءات ضريبية أو عندما يقيّم العمل بأكثر من قيمته الحقيقية بسبب تعميم معدلات الأجور لبعض العناصر التكنيكية الماهرة في نشاطات التصدير على كافة القوى العاملة. وبالنتيجة يقيّم رأس المال بأقل من سعره Underprised ويقيم العمل بأعلى من سعره Overprised.

وفي العام 1961 نشر Linder دراسة بعنوان (An Essay on Trade and Transformation, John Wiley, New York) لتفسير تزايد حجم التجارة ما بين البلدان المتقدمة المتماثلة في نسب عناصر الإنتاج Similar Factor Endowments.

لقد ميّز Linder بين المواد الأولية والمنتجات التحويلية في التبادلات الدولية. ففيما يخص المواد الأولية وجد أن تبادلها يتم طبقاً للميزة النسبية وحسب نسب عناصر الإنتاج كما فسّره Heckscher - Ohlin ولكن في نفس الوقت يرى أن عند تساوي هذه النسب أن الأسعار النسبية ستحدد تكلفة المواد الأولية وبالتالي ستقرر قيم صادراتها أو استيراداتها بموجب هذه الأسعار.

أما بالنسبة للمنتجات التحويلية بيّن Linder أن العامل الأساس في إنتاج سلعة جديدة ليس تكاليف إنتاجها ولكن السوق التي يتم فيها تبادل هذه السلعة، لأن ابتكار سلعة جديدة يرتبط بالأسواق المحلية في توليدها أي أنه استجابة لحاجات محلية. أي أن وجود الطلب عند الأسعار السائدة في الأسواق المحلية هو شرط ضروري للتصدير المحتمل لأن هذا الطلب يكشف عن وجود حاجات اقتصادية للسلعة المعنية. وهناك تكون السوق المحلية مجالاً هاماً لاختبار مدى مرونة الطاقة الإنتاجية للتعديل والاستجابة من حيث الكم أو النوع أو النوعية وحسب اختلافات الدخول والأذواق.

وعند متابعته لتطور التبادل الدولي وجد Linder أن هناك ثلاث مراحل يمكن تمييزها في هذا التطور. في المرحلة الأولى لنمو نشاط معيّن هناك ميزة نسبية في تكاليف إنتاجه تجعل هذا النشاط متميّزاً عن النشاطات المنافسة وبذلك بدأ Linder في تحليله بالميزة النسبية. وفي المرحلة الثانية يكتشف الأجانب المنتوج الجديد فيتم تصديره إلى الأسواق الخارجية وهناك يتحقق التبادل الدولي مع دول مشابهة لدولة المبادرة من حيث هياكل أسواقها واحتياجاتها. وعندما يكون هذا المنتوج الجديد قائماً على تكنولوجيا متطورة وكثيفة – الرأسمال فإنه يلزم طلباً أكثر في أسواق متقدمة وواسعة نسبياً.

وعليه كلما ازداد التقارب في متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي وفي خصائص اقتصادية أخرى بين بلدين معنيين ازداد التبادل بينهما أكثر.

وهكذا لتفسير تزايد حجم التجارة فيما بين البلدان المتقدمة التي تشترك في نفس نسب عناصر الإنتاج أوضح Linder أن المنظمين يركّزون على تجهيز السوق المحلية بمنتوجاتهم الجديدة وعندما يتم إشباع هذه السوق فإنهم يبحثون عن منافذ جديدة في بلدان أخرى ضمن نفس مجموعة بلدهم من حيث الدخول والأذواق. وهنا لخص Linder نتيجة دراسته فيما يأتي:

(كلما كان التفاوت بين بلد ما وشريكه أكبر فإن كثافة التجارة بينهما تكون أقل ويكون معامل الارتباط التجاري سالباً. وكلما كان التشابه في متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي أكبر فإن كثافة التجارة تكون أعلى خاصة عندما يكون البلدان متقاربان جغرافياً وتقل بينهما تكاليف النقل وفروقات الثقافة).

وفي رأينا أن هذه النتيجة لا يمكن تعميمها دون تضمين عبارة (فيما بين الاقتصادات الصناعية المتقدمة) لأن مجرد تقارب متوسط نصيب الفرد من الدخل القومي ودعمه بالتقارب الجغرافي والثقافي لا يكفي لتحقيق كثافة تجارية أعلى وإلا فإن غالبية البلدان الفقيرة والأقل تطوراً في أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية قريبة من بعضها في كل المؤشرات السابقة إلاّ أنها تعاني من أدنى معدلات التبادل التجاري فيما بينها.

وبصورة عامة، يمكن القول بأن فكرة الميزة النسبية كأساس للتخصص الإنتاجي ولتقسيم العمل الدولي قد قلّت أهميتها منذ بداية العقد الثالث، وذلك بعد أن ثبت للاقتصاديين ولصانعي القرارات بأن الاقتصاد وعلى أي مستوى كان: قطري أو دولي لا يجد تطبيقاً لأي من نظام المنافسة الكاملة أو نظام الاحتكار التام. خاصة بعد بروز الولايات المتحدة واليابان ودول أوربية غربية عديدة (بالإضافة إلى المملكة المتحدة) وهي تتنافس على الأسواق العالمية من خلال مؤسسات اقتصادية (إنتاجية وائتمانية وتجارية) ضخمة بعضها عبر الوطنية (أو متعددة الجنسيات). فتزامن التنافس والاحتكار في الاقتصاد الدولي بصيغ وفعاليات وترتيبات متباينة.

وهكذا ظهر نظام المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition أو نظام المنافسة غير الكاملة Imperfect Competition والذي قدّم أسسه النظرية في الثلاثينات وفي مؤلفين مستقلين كل من J. Robinson و Chamberlin.

ومع ظهور هذا النظام تحولت فكرة الميزة النسبية إلى الميزة التنافسية وذلك لأن نظام المنافسة الاحتكارية يقوم على افتراضين رئيسين:

1- تمييز كل منشأة لمنتجاتها عن منتجات المنشآت الأخرى المنافسة لها في الأسواق الدولية وذلك من حيث تطوير المنتوج عند التغليف والعرض والترويج أو من حيث تطوير الإنتاج عند إدخال نوعيات جديدة من المواد الوسيطة أو تنويع استخدامات المنتوج ومزايا أخرى...

2- إهمال أسعار الآخرين وبالتالي بتصرف كل منافس كأنه محتكر للمنتوج المعروض.

ويُلاحظ تطبيق هذين الشرطين في صناعات السيارات في أوربا وأمريكا واليابان. فرغم كثرة عدد المنتوجات المتنافسة لهذه الصناعات في الأسواق الدولية فإن كافة الشركات تحقق وفورات عالية لسعات الإنتاج.

واعتماداً على هاتين الفرضيتين فإن المنشأة المنافسة تحقق قيماً أعلى للمبيعات كلما ازداد حجم الطلب على إنتاج الصناعة وكلما كان مستوى أسعار المنافسين أعلى. بينما تواجه قيماً أدنى للمبيعات كلما ازداد عدد المنشآت المنافسة في الصناعة المعنية وكلما ارتفع السعر الذي تعرض به المنشأة إنتاجها. ويمكن تفسير هذه المحددات في المعادلة الآتية:

$$S_j = \frac{\sum Di}{n}\left(\overline{P}_i - P_j\right)$$

$$\overline{P}_i = \frac{\sum_{i=1}^{j-1} Pi + \sum_{i=j+1}^{n} Pi}{n}$$

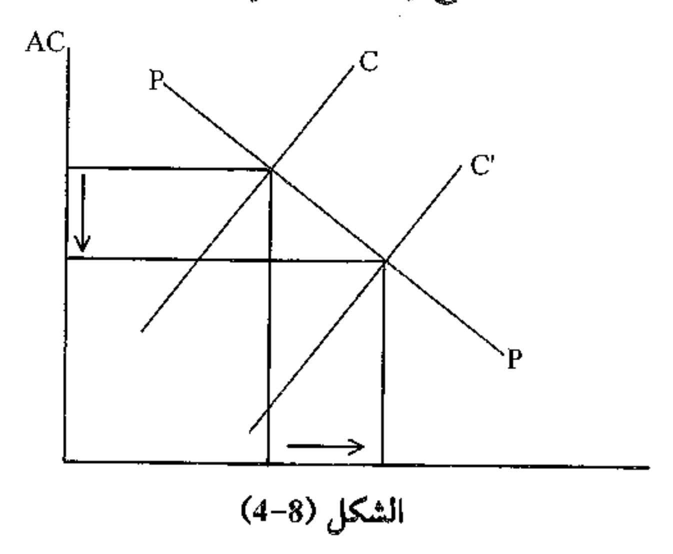
Sj = قيمة المبيعات لـ j

Di = الطلب على منتجات j من المنشآت

n = عدد المنشآت

$\overline{P}i$ = متوسط أسعار المنشآت المنافسة

وهنا في ظل سياسيات الحماية ترتفع التكاليف المتوسطة (AC) ومن ثم يرتفع مستوى الأسعار التنافسية غير أن مع تحرير التجارة أكثر فأكثر تتوسع الأسواق ويدخل عدد أكبر من المنشآت في عمليات التبادل الدولي. وهنا فإن التجارة في ظل المنافسة الاحتكارية تسهم في زيادة الطلب وتحقق وفورات أكبر لحجم الإنتاج وتخفض الأسعار التنافسية، كما هو واضح في الشكل الآتي:



الشكل (8-4)

ويتضح هذا الواقع أكثر إذا ما عرفنا أن غالبية التبادلات تجري فيما بين منشآت نفس الصناعات. ففي العام 1978 أكدّ Aquinu أن (70٪) من تجارة السلع التحويلية هي تبادلات ضمن الصناعات نفسها. وقد اعتمد في ذلك على النموذج الآتي لتحديد هذه التجارة:

$$Bi = \frac{(Ei + Mi) - |Ei - Mi|}{(Ei + Mi)}$$

$$= \frac{(300 + 200) - |Ei - Mi|}{(300 + 200)}$$

E: أي الصادرات = 300

M: أي الاستيرادات = 200

فإن Bi أي نسبة التجارة فيما بين نفس الصناعات تقدَّر بـ (80٪).

وعند تطبيق نفس الصيغة على صناعات مختلفة وحسب المقياس الدولي للتصنيف الصناعي International Standard of Industrial Classification (ISIC) وجد Green Way و Miller في العام 1986 في دراسة (60٪) من التجارة الدولية للسلع التحويلية أن حوالي (50٪) هي ضمن الصناعات المتشابهة. وأن تجارة السلع غير التحويلية تخضع لنفس الظاهرة.

وهنا لا تعكس التجارة الدولية ضمن نفس الصناعات الميزة النسبية للدول المختلفة وذلك حيث تستمر منشآت هذه الصناعات في إنتاج سلع مميَّزة ويستمر الطلب على السلع المنتجة فتكون بالتالي وفورات الحجم هي العامل الحاسم في التبادل الدولي.

وفي ظل الواقع التنافسي السائد في الأسواق الدولية التي تقودها قوى وترتيبات وقواعد معينة فإن التفاوت التكنولوجي يظهر كعنصر أهم. فإن الولايات المتحدة مثلاً تقوم بتصدير الطائرات والسيارات والحاسبات وأجهزة الاتصالات ليست لأن نسب مواردها Factorial Proportions مناسبة لهذه النشاطات بل لأنها أكثر كفاءة في إنتاج هذه السلع مقارنة بغيرها.

وقد أشار إلى ذلك Sveikaaskas في العام 1983 عندما بيَّن أن العلم والتكنولوجيا صارا أكثر فاعلية في التجارة الأمريكية من نسب عناصر الإنتاج.

وقد جاءت المنافسة غير الكاملة لتزيد تأثيرات الفجوة التكنولوجية على التجارة الدولية. فكلما كانت هذه التأثيرات لصالح أصحاب الموارد الوفيرة فإنّ دولها تميل نحو تحرير تبادلاتها الدولية وبالعكس كلما كانت هذه التأثيرات لصالح أصحاب الموارد النادرة فإن دولها تميل نحو تقييد تجارتها الخارجية. وبالنتيجة في ظل المنافسة الاحتكارية لا تتحقق المساواة في أسعار السلع وتظهر سلع غير متاجرة Untraded Goods وموارد غير مستخدمة وكل ذلك مع عدم تجانس وحدات عناصر الإنتاج.

وعلى ما سبق، في ظل المنافسة الاحتكارية تحفّز الميزة التنافسية النشاطات أو المنشآت الأكثر تطوراً من حيث الإدارة والنوعية والسعر.

لقد قدَّم M. Pozner في العام 1961 فكرة حول تأخير التقليد The Imitation Lag Hypothesis. وتقوم هذه الفكرة على افتراض تفاوت المستويات العلمية والتكنولوجية فيما بين البلدان المختلفة وما يتمخض عنه هذا التفاوت من فروقات زمنية بين المبادرة والاقتباس؛ حيث يحدث تأخير زمني لنشر التكنولوجيا الحديثة من بلد المبادرة الأولى إلى بلدان أخرى تحاول اقتباس وتطوير منتوجاتها إلى الأسواق الخارجية. وهنا ميَّز M. Pozner بين ثلاث مراحل لعملية نشر التكنولوجيا: في المرحلة الأولى هناك احتكار للابتكار الجديد وتتوقف فترة هذه المرحلة على مدى فعالية الاتفاقيات الدولية بشأن حقوق الملكية الفكرية في إطاري (TRIPS) و (WIPO) وكذلك على قدرات بلد المبادرة الأولى نفسه على الاحتفاظ بسرية المعلومات حول الابتكار الجديد. وفي المرحلة الثانية تنتشر المعلومات حول الابتكار المعنى غير أن تطبيقه من قبل أطراف أخرى يتطلب فترة من الزمن تطول أو تقصر حسب إمكانات هذه الأطراف على إعداد البنية التحتية ونصب الأجهزة وتوفير السلع الوسيطة ومن ثم تسويق المنتجات. وفي المرحلة الثالثة هناك فاصل زمني بين عرض المنتوج الجديد وقبوله لدى المستهلكين كبديل لمنتوج سابق. فتظهر آنذاك فترتان: إحداهما لإنتاج السلعة المبتكرة والأخرى للطلب عليها وبالتالي تسويقها بشكل مُريح.

واعتماداً على فكرة M. Pozner وضع R. Vernon في العام 1966 طروحته حول دورة حياة المنتوج Product Life Cycle وربطها بالتجارة الدولية، بحيث يمكن تجاوز قصور تحليل Heckscher - Ohlin في تفسير تطور التجارة الأمريكية. ولهذا الغرض ركّز R. Vernon على وفورات الحجم والاستثمار الخارجي والميزة التنافسية الديناميكية.

وقد ميَّز هذا الباحث بين ثلاث مراحل لدورة حياة المنتوج:

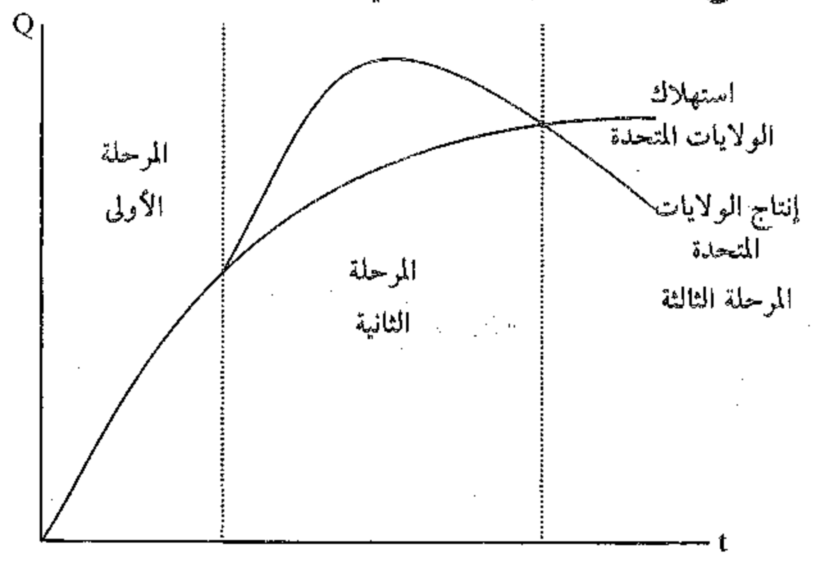
1- **مرحلة المنتوج الجديد New Product Stage** وهي مرحلة شبه احتكارية، ينتج خلالها هذا المنتوج ويستهلك داخل الولايات المتحدة (مجال الدراسة)، بغرض توكيد الصناعة المنتجة نفسها أمام المستهلك الأمريكي.

2- مرحلة الإنتاج الناضج **Maturing Product Stage** وهي مرحلة نشر المعلومات حول السلعة الجديدة ومكوناتها ونقل الخبرات بشأن إنتاجها. حيث تنتشر مواصفات المنتوج المبتكر ويتم تبني التكنولوجيا الخاصة بإنتاجه وتبدأ الصناعات المنتجة بتحقيق وفورات الحجم بعكس افتراض Heckscher - Ohlin بثبات هذه الوفورات.

3- مرحلة الإنتاج النمطي أو القياسي **Standardized Product** وهي مرحلة استقرار معياري للمنتوج الجديد. ويكون خلالها هذا المنتوج معروفاً بكافة مواصفاته لدى الكثير من المستهلكين في الخارج.

وتكون عملية إنتاج السلعة المعنية في متناول المنتجين في بلدان مختلفة، وخاصة الآسيوية التي تتدنى فيها تكلفة العمل وتتوفر فيها إمكانات متميّزة في التقليد والاقتباس ومن ثم في الإنتاج والتصدير بأسعار تنافسية. وهناك يتحول بلد المنشأ إلى بلد مستورد.

وتتضح هذه المراحل في الشكل الآتي:



الشكل (5-8)

وقد طبق R. Vernon هذه الطروحة على الولايات المتحدة. وكمثال واضح يمكن الإشارة إلى أجهزة التلفزيون التي كانت خلال العقدين الخامس والسادس من القرن الماضي حكراً على الإنتاج والتصدير الأمريكيين تقريباً. غير أن الوضع اختلف منذ العام 1962 عندما بدأت الولايات المتحدة بالاستيراد من اليابان وبعض الدول الأوربية والآسيوية الأخرى. حيث بلغت نسبة الاستيرادات الأمريكية في السبعينات من اليابان حوالي (52٪) ومن الدول الآسيوية الأخرى حوالي (20٪).

وفي العام 1979 أشار R. Vernon إلى دور الشركات عبر الوطنية في تعديل المراحل الثلاثة والإسراع بفتراتها لأن مع تقلص الفجوات في الدخول فإن المنتوجات الأمريكية ستكون أكثر توافقاً مع تفضيلات المستهلكين خارج الولايات المتحدة.

وعلى أية حال وكما أشرنا سابقاً رافق نشوء نظام المنافسة الاحتكارية وتطوره فيما بين الحربين توجهات متشددة نحو الحماية وذلك بحثاً عن السيطرة على أكبر مساحة من الأسواق الدولية. وهنا كلما تراكمت فوائض الإنتاج قبل الأزمة العالمية وبعدها ازدادت الحاجة إلى الترتيبات الاحتكارية وإلى تقليل عدد المنشآت المتنافسة من خلال الشركات عبر الوطنية. غير أنه المشكلات التي رافقت سياسات الحماية أو التي تولدت عنها قد دفعت أطراف التبادل الدولي بعد الحرب العالمية الثانية إلى بناء قواعد ومبادئ وترتيبات تسهم في تحرير حركات السلع والخدمات والموارد من كافة القيود الإدارية والكمية والمالية.

وقد حدث هذا التحول في السياسات الاقتصادية الدولية رغم استمرار نظام المنافسة الاحتكارية وبكافة خصائصه. غير أن ذلك لم يمنع من بروز الحماية الجديدة في الثمانينات وتوكيد حالات من الحماية الجزئية والتي تخرج بصيغة أو أخرى وخاصة عند المطالبة باستثناءات من لوائح السلع المعفية من اتفاقيات (GATT) ومن ثم (WTO) والالتجاء إلى فرض تعريفات جمركية إضافية مع ظهور أي مبرر يقوم على تهديد نشاطات معينة أو عند ظهور عجز في الميزانية العامة أو بسبب الحرص على صناعات ناشئة....وهناك يلاحظ ارتفاع تكاليف الحماية في المقابل فمثلاً قدرت نسبة هذه التكاليف إلى (GDP) خلال الثمانينات في البرازيل بـ (7.1٪) وفي الباكستان (5.9٪) وفي المكسيك (2.5٪).

الهوامش

(1) لمزيد من التفاصيل، راجع:

P. Know and J. Agnew; The Geography of the World Economy, Edward Arnold, London, 1994 M 5-12.

R. Cameraon; (The Logestics of European Economic Growth)in;

Journal of European Economic History, 1973 pp 145-158.

S.L. Brue; The Evolution of Economic Thought, Dryden, New York, 2000.

J.B. Rosser and M.V. Rosser; Comparative Economics in Transforing World Economy, IRWIN, Chicago, 1995.

P.R. Gregory and R.C. Stuart, Comparative Economic Systems, Honghton Mifflin, Boston, 1991.

I.B. Tucker, Sarvey of Economics, South-Western, Cincinati, 1998 pp 453-439, 442-444.

J.P. Gwartney, et. al Economics, Dryden, New York, 2000 pp 436-449.

W.A. McEACHERN; Macroeconomics, South-Western, Cinclnati, 1994 pp 442,453-454.

W. Boys and M. Melvin, Macroeconomics, Honghton Mifflin, Boston, 1999 pp 38-42157-154, 27-25 المرجع السابق. M. Obstfeld, D.R. Krygan,

R.M. Dunn and T.C. Ingram; Intenational Economics, John Wiley, New York, 1996 pp 79-80.

R.J. Raffin (A Note on The Heckscher-Ohlin Theorem) in;

Journal of International Economics, Vol. 1, No. 4, Nov. 1977 P 403.

T. Wolter, The World Economy, John Wiley, New York, 1997 pp 166-194.

B.V. Yarbrough and R.M. Yarbrough; The World Economy, Dryden, London, 2000 pp 9-45, 65-100, 101-110.

J.E. Stiglitz and J. Driffill; op. at pp 704-706.

R. Kitchen and J. Werss (Prices and Government Interventions in Developing Countries) in;

Industry and Development, No. 20 UNIDO, 1988 p 78.

J. Deprees and J.T. Harvey; Foundations of International Economics, Routledge, London, 199 pp 215-248.

S. Veikauskas (Science and Technology in US Foreign Trade) in;

Economic Journal, Sep. 1983 pp 542-554.

G. Van Liemt (Ed.), Industry on the Move, ILO, Geneva, 1992 pp 34-43.

